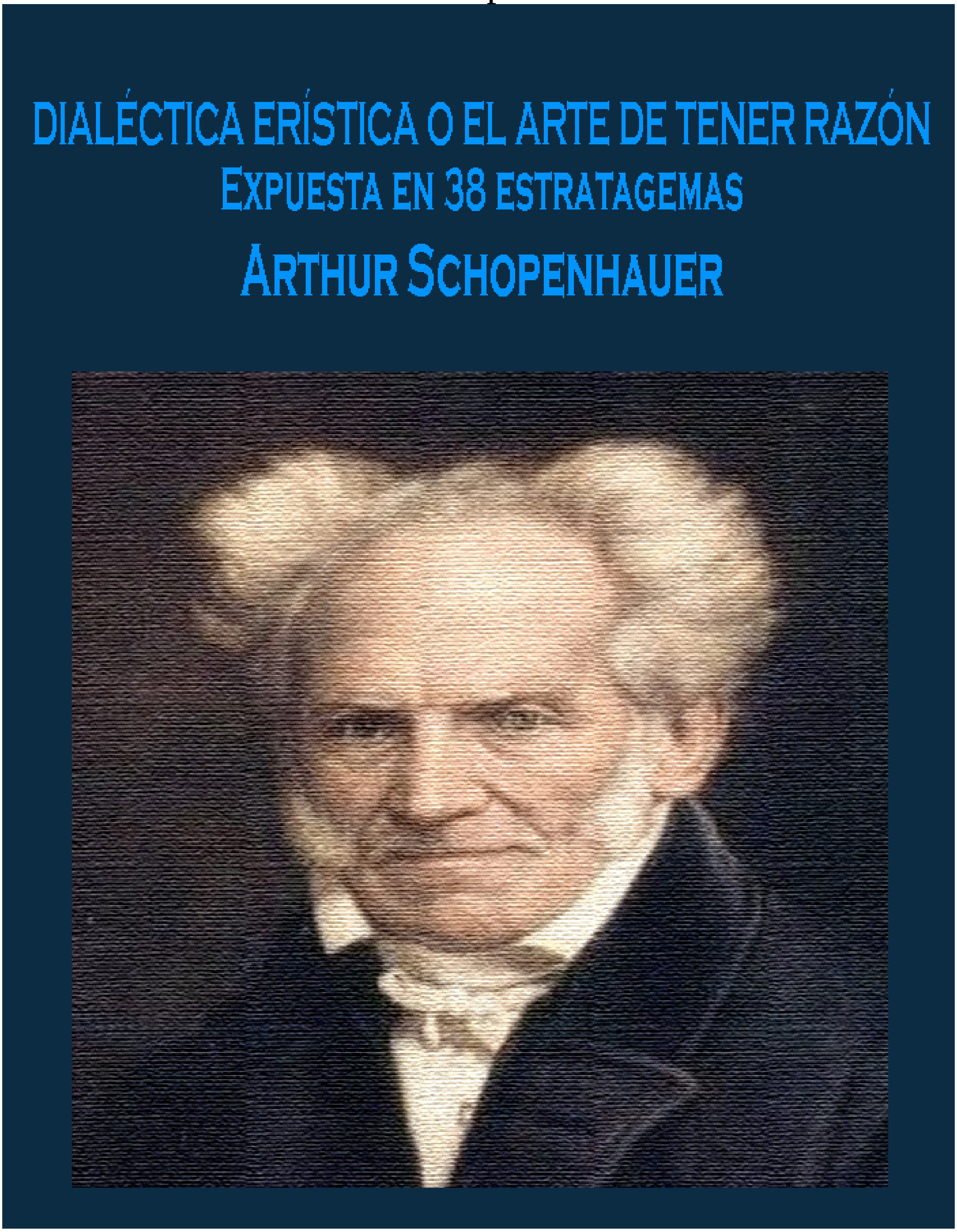
DIALÉCTICA ERÍSTICA O EL ARTE DE TENER RAZÓN

Expuesta en 38 estratagemas

Arthur Schopenhauer



La dialéctica erística[1] es el arte de discutir, pero discutir de tal manera que se tenga *razón* tanto lícita como ilícitamente –por *fas* y por *nefas*-[2]. Puede tenerse ciertamente razón objetiva en un asunto y sin embargo, a ojos de los presentes y algunas veces también a los de uno mismo, parecer falto de ella. A saber, cuando el adversario refuta mi prueba y esto sirve como refutación misma de mi afirmación, la cual hubiese podido ser defendida de otro modo. En este caso, como es natural, para él la relación es inversa, pues le asiste la razón en lo que objetivamente no la tiene. En

[1] Por lo general, los antiguos, usaron lógica y dialéctica como sinónimo; también los modernos.

[2] Erística sería sólo una palabra más severa para designar lo mismo. Aristóteles (según Diógenes Laercio, V, 28) colocó juntas a la retórica y a la dialéctica, cuyo propósito es la persuasión, tò *pizanón*; así también, la analítica y la filosofía, cuya meta es la verdad. [“Dialéctica es el arte del discurso con el que afirmamos refutar o probar alguna cosa por medio de la pregunta y la respuesta de los interlocutores”] (Diógenes Laercio, III, 48, en *Vita Platonis*). Aristóteles distingue 1) la *lógica* analítica, como la teoría o instrucción para obtener los silogismos verdaderos o apodícticos; 2) la *dialéctica* o la instrucción para obtener los silogismos probables, los que corrientemente se tienen por verdaderos, *probabilia* (*Tópicos I*, 1-12) - Silogismos a propósito de los cuales no está establecido que sean falsos, pero tampoco verdaderos (en sí y para sí), no siendo esto lo importante. ¿qué es esto más que el arte de tener razón, independientemente de que de verdad se tenga o no se tenga? Por lo tanto, es el arte de conseguir que algo pase por verdadero, sin preocuparse si en realidad lo es. Aristóteles divide los silogismos en lógicos y dialécticos, como hemos dicho; 3) en *erísticos* (erística), en los que la forma del silogismo es correcta pero las proposiciones, la materia, no lo son, sino sólo lo parecen; y finalmente 4) en *sofísticos* (sofística) en los que la forma del silogismo es falsa, pero parece correcta. Estas tres especies, pertenecen propiamente a la dialéctica erística, puesto que no atienden a la verdad objetiva, y sin preocuparse de ella sólo estiman su apariencia y el hecho de *tener razón*. El libro sobre silogismos sofísticos fue editado sólo más tarde. Era el último libro de la *Dialéctica*.

efecto, la verdad objetiva de una tesis y su validez en la aprobación de los contrincantes y los oyentes son dos cosas distintas. (Hacia lo último se dirige la dialéctica.)

¿Cuál es el origen de esto? La maldad natural del género humano. Si no fuese así, si fuésemos honestos por naturaleza, intentaríamos simplemente que la verdad saliese a la luz en todo debate, sin preocuparnos en absoluto de si ésta se adapta a la opinión que previamente mantuvimos, o a la del otro; eso sería indiferente o en cualquier caso, algo muy secundario. Pero ahora es lo principal. La vanidad innata, que tan susceptible se muestra en lo que respecta a nuestra capacidad intelectual, no se resigna a aceptar que aquello que primero formulamos resulte ser falso, y verdadero lo del adversario. Tras esto, cada cual no tendría otra cosa que hacer más que esforzase por juzgar rectamente, para lo que primero tendría que pensar y luego hablar. Pero junto a la vanidad natural también se hermanan, en la mayor parte de los seres humanos, la charlatanería y la innata *improbidad*. Hablan antes de haber pensado y aun cuando en su fuero interno se dan cuenta de que su afirmación es falsa y que no tienen razón, debe *parecer*, sin embargo, como si fuese lo contrario. El interés por la verdad, que por lo general muy bien pudo ser el único motivo al formular la supuesta tesis verdadera, se inclina ahora del todo al interés de la vanidad: lo verdadero debe parecer falso y lo falso verdadero.

Sin embargo, esa improbidad misma, el empeño en mantener tozudamente una tesis incluso cuando nos parece falsa, todavía tiene una excusa. Con frecuencia al comienzo de la discusión estamos firmemente convencidos de la verdad de nuestra tesis, pero ahora el contraargumento del adversario parece refutarla; dando ya el asunto por perdido, solemos encontrarnos más tarde con que, a pesar de todo, teníamos razón; nuestra prueba era falsa, pero podía haber habido una adecuada para defender nuestra afirmación: el argumento salvador no se nos ocurrió a tiempo. De ahí que surja en nosotros la máxima de luchar contra el razonamiento del adversario incluso cuando parece correcto y definitivo, pues, precisamente, creemos que su propia corrección no es más que ilusoria y que durante el curso de la discusión se nos ocurrirá otro argumento con el que podremos oponernos a aquél, o incluso alguna otra manera de probar nuestra verdad. De ahí que casi nos veamos obligados a actuar con improbidad en las disputas o, cuando menos, tentados a ello con gran facilidad. De esta forma se amparan mutuamente la debilidad de nuestro entendimiento y la versatilidad de nuestra voluntad. Esto ocasiona que, por regla general, quien discute no luche por amor de la verdad, sino por su tesis como *pro ara et focis* [por el altar y el hogar] y por *fas* o *por nefas* puesto que como ya se ha mostrado, no puede hacerlo de otro modo.

Lo habitual será, pues, que todos quieran que sea su afirmación la que prevalezca sobre las otras, aunque momentáneamente llegue incluso a parecerles falsa o dudosa"[3]. Los medios para conseguirlo son, en buena medida, los que a cada

[3] Maquiavelo escribió al príncipe que aprovechase cada instante de debilidad de su vecino para atacarle, porque de lo contrario aquél se aprovecharía a su vez de los suyos. Si dominasen la fidelidad y la franqueza, seria muy distinto: pero como su uso no es frecuente, también está permitido dejar de utilizarlas, o de lo contrario uno se verá mal pagado. Lo mismo ocurre en la discusión; si le doy la razón al adversario mientras parece que la tiene, será difícil que él lo haga en el caso inverso; más bien

uno le proporciona su propia astucia y malignidad; se adiestran en la experiencia cotidiana de la discusión. En efecto, así como todo el mundo tiene su propia *dialéctica natural*, también tiene su propia *lógica innata*. Sólo la primera, no le conducirá ni tan lejos ni con tanta seguridad como la segunda. No es fácil que alguien piense o infiera contradiciendo las leyes de la lógica; si los juicios falsos son numerosos, muy rara vez lo son las conclusiones falsas. Una persona no muestra corrientemente carencia de lógica natural; en cambio, sí falta de dialéctica. Esta última es un don natural desigualmente repartido (en esto se asemeja a la capacidad de juzgar. La razón, por cierto, se reparte de manera más homogénea). Precisamente, dejarse confundir, dejarse refutar por una argumentación engañosa en aquello que se tiene razón o lo contrario, es algo que ocurre con frecuencia. Quien queda como vencedor de una discusión tiene que agradecérselo por lo general, no tanto a la certeza de su juicio al formular su tesis como a la astucia y habilidad con que la defendió. En éste, como en todos los casos, lo innato es lo mejor[4]; no obstante, tanto el ejercicio como la reflexión sobre las maniobras con las que puede vencerse al adversario, o las que éste utiliza con más frecuencia para rebatir, aportarán mucho para llegar a ser maestro en este arte. Si bien la lógica no puede tener provecho práctico alguno, sí puede tenerlo la dialéctica. Me parece que Aristóteles también expuso su propia lógica (analítica), principalmente como fundamento y preparación de la dialéctica, y que ésta fue para él lo principal. La lógica se ocupa de la mera forma de las proposiciones, la dialéctica de su contenido o materia, de su valor intrínseco; de ahí que debiera preceder la consideración de la forma, en cuanto lo universal, a la del contenido o de lo particular. Aristóteles no define el objeto de la dialéctica tan sutilmente como yo lo he hecho; si bien es cierto que asigna como su objeto principal la discusión, al misivo tiempo también la búsqueda de la verdad (*Tópicos* I, 2). Después añade de nuevo: "las proposiciones se consideran filosóficamente según la verdad y dialécticamente teniendo en cuenta la credibilidad o el aplauso que obtienen en la opinión de los otros" (*Tópicos* 1, 12). Es consciente de la diferencia y disyunción de la verdad objetiva de una proposición y del hecho de hacerla valer o de obtener su aprobación, pero no lo hace con la suficiente sutileza como para asignar este último fin a la dialéctica[5]. Sus

---

procederá *por nefas*; por eso tengo yo que hacer lo mismo. Se dice fácilmente que debe buscarse únicamente la verdad, sin el prejuicio del amor a la propia opinión; pero no hay que anticipar que el otro también lo haga; ésta es la causa por la que tenemos que abstenernos de pretenderlo. Además, puede suceder que al renunciar a mi argumento por parecerme que el adversario tenía razón, ocurra que, inducido por la impresión momentánea, haya renunciado a la verdad a cambio del error.

[4] *Doctrina sed vim promovet insitam* ["Sólo la educación agudiza las facultades innatas". Horacio, *Carmina* IV, 4, 33]

[5] Por otra parte, en el libro *De elenchis sophistices*, Aristóteles se esfuerza de forma especial por separar la dialéctica de la sofistica. La diferencia debe consistir en que los silogismos dialécticos son verdaderos tanto en la forma como en el contenido, mientras que los silogismos erísticos o sofísticos (que sólo se distinguen por el propósito, siendo en los primeros -"erísticos"- el de quedarse con la razón, y en los últimos -"sofísticos"- el de conseguir credibilidad y, mediante ella, obtener dinero) son falsos. Saber si las proposiciones son verdaderas en cuanto a su contenido es algo completamente incierto, pues el criterio para determinarlo no puede tomarse de ellas; tampoco quienes discuten tienen sobre esto la menor certeza, pues incluso la conclusión final de la disputa proporciona al respecto un resultado también incierto.

reglas para conseguir el último propósito son, a menudo, también asignadas al primero, encontrándose combinadas. De ahí que me parezca que no supo terminar airosamente su tarea[6]. Aristóteles abordó en los *Tópicos* la exposición de la dialéctica con el espíritu científico que lo caracteriza, de forma extraordinariamente metódica y analítica; aunque esto sea muy digno de admiración, no llegó a alcanzar completamente su propósito, que aquí es evidentemente práctico. Tras considerar en los *Analíticos* los conceptos, juicios y silogismos según su pura *forma*, pasó después a considerar el *contenido*, que únicamente tiene que ver con los primeros, ya que es en ellos donde reside. Proposiciones y silogismos son en sí mismos pura forma; los conceptos significan su contenido[7]. Su procedimiento es el siguiente: Toda discusión

---

Por lo tanto, debemos incluir la erística, la sofística y la peirástica en la *dialéctica* de Aristóteles y definirla como *el arte de tener razón en las discusiones*; naturalmente, la mejor ayuda para eso es que efectivamente se tenga razón objetiva en la cuestión a discutir; sin embargo, según la manera de pensar de la gente, esto no es suficiente y, por otra parte, dada la debilidad de su entendimiento, tampoco absolutamente necesario. Hay, pues, una serie de estrategias que al ser independientes del hecho de que se tenga razón objetiva, pueden ser utilizadas también cuando objetivamente no se tiene razón; si éste es el caso, tampoco es algo que nunca puede saberse con absoluta certeza.

Mi punto de vista es, por lo tanto, el de diferenciar la *dialéctica* de la *lógica* mucho más sutilmente de como lo hizo Aristóteles; es decir, dejar a la lógica la verdad objetiva, en tanto que ésta sea formal, y limitar la dialéctica al *arte de tener razón*. Por lo demás, no separar de ella la sofística y la erística, como hace Aristóteles, ya que esa diferencia se refiere a la verdad material objetiva sobre la que no podemos tener previamente algo claro, sino exclamar con Poncio Pilato "¿qué es la verdad?"; pues *veritas est in puteo* [la verdad está en lo profundo"], según el dicho de Demócrito (Diógenes Laercio, IX, 72). Se dice fácilmente que en la discusión no existe otro fin más que el de sacar a relucir la verdad; el hecho es que no se sabe donde reside, ya que tanto quiere desviársela mediante los argumentos del adversario como mediante los propios. Por lo demás, *re intellecta, in verbis simus faciles* ["cuando se ha comprendido una cosa, es fácil ponerle palabras"]. Como, en general, es frecuente utilizar el nombre de *dialéctica* como equivalente al de lógica, deseamos denominar a nuestra disciplina *dialéctica erística.*

[6] (Siempre hay que distinguir claramente el objeto de una disciplina del de todas las demás)

[7] Los conceptos pueden subsumirse dentro de ciertas clases como género o especie, causa y efecto, propiedad y contrariedad, posesión y privación, y otros afines; para estas clases sirven unas cuantas reglas generales: los *loci*. Por ejemplo, un locus de causa y efecto es: "la causa de la causa es causa del efecto" [Christian Wolf, Ontología, § 928]; aplicándolo obtenemos: "mi riqueza es la causa de mi felicidad, quien me ha dado la riqueza es el causante de mi felicidad". *Loci* de antónimos: 1) que se excluyen, por ejemplo, derecho y curvo. 2) Están en el mismo sujeto; por ejemplo, si el amor está en la voluntad también el odio. Si éste reside en el sentimiento, entonces también el amor. Si el alma no puede ser blanca, tampoco puede ser negra. 3) Si falta el grado mínimo, también el máximo: un hombre que no es justo tampoco es benévolo. Podrá observarse que *los* Loci *son ciertas verdades generales que conciernen a clases enteras de conceptos a los que puede recurrirse en casos en casos concretos para fundar desde ellos un argumento, e incluso para apelar a el*

tiene una tesis o un problema (éstos difieren simplemente en la forma) y luego, axiomas que deben servir para resolverlo. Se trata siempre de la relación de unos conceptos con otros. Estas relaciones son, inicialmente, cuatro. De un concepto se busca, o 1) su definición, o 2) su género, o 3) su característica particular, su marca esencial, *proprium*, o 4) su *accidens*, es decir, una cualidad cualquiera, sin importar si es peculiar y exclusiva o no; brevemente, un predicado. El problema de toda discusión hay que reconducirlo a una de estas relaciones. Ésta es la base de toda la dialéctica. En los ocho libros de los *Tópicos*, Aristóteles presenta el conjunto de todas las relaciones en las que los conceptos pueden hallarse recíprocamente, con respecto a las cuatro clases, e indica las reglas para toda posible relación; esto es, cómo debe comportarse un concepto con respecto a otro para ser su *proprium* [propio], su *accidens* [accidente], su *genus* [género] o su *definitum* o definición; qué errores pueden cometerse fácilmente durante la formulación y qué es lo que debe tenerse en

---

como universalmente evidente. Sin embargo, la mayoría de los *tópoi* son muy engañosos y están sujetos a muchas excepciones. Por ejemplo, el *locus* siguiente: cosas contrapuestas tienen relaciones contrapuestas, por ejemplo, la virtud es bella, el vicio feo, la amistad es benevolente, la enemistad malévola. Mas ahora el derroche es un vicio, la avaricia una virtud; los tontos dicen la verdad, luego mienten los listos: no funciona. La muerte es un pasar, la vida un empezar: falso.

Ejemplo de la falacia de tales *tópoi*: Scoto Eurígena en el libro *De praedestinatione,* cap. III, quiere refutar a los paganos que admiten en Dios dos *praedestinationes* [predestinaciones] (una la de los elegidos para la salvación, otra la de los destinados a la condenación) y utiliza para eso este topos (sólo Dios sabe de dónde lo habrán sacado): ["Las causas de lo que es opuesto entre sí, deben ser contrarias entre sí; pues que una e idéntica causa produzca un efecto contrario y otro no contrario es algo que prohíbe la razón"]. ¡Bien sea! Pero *experientia docet* [la experiencia enseña], que es el mismo calor el que endurece la arcilla y derrite la cera, y así cientos de ejemplos similares. Y aun así, el *topus* suena plausible. Eurígena construye tranquilamente su demostración a partir del *topus*, mas ésta no nos interesa. Una colección entera de *locis* con sus refutaciones es la recopilada por Baco d[e] Ver [ulamio] con el título *Coloris boni et mali*. Pueden ser utilizadas aquí como ejemplos. El las denomina *sophismata*. También puede ser considerado un *locus* el argumento con el que Sócrates en *El banquete* demuestra a Agatón, que había atribuido al amor todas las cualidades excelentes, belleza, bondad, etc. , lo opuesto: "lo que se busca, no se posee; si el amor busca lo bello y lo bueno, es que no los posee". Tiene algo de apariencia engañosa el que haya ciertas verdades reconocidas universalmente que sean aplicables a todo, y mediante las cuales se puede decidir en los casos singulares que se presentan, aun siendo éstos de muy diversas especies sin preocuparse mucho de sus aspectos específicos. (La ley de la compensación es propiamente un buen *locus*). Pero esto no resulta, sencillamente porque los conceptos han surgido por abstracción de las diferencias y porque comprenden las cosas más diversas que van quedando aparte cuando por medio de los conceptos se asocia y se determinan las cosa singulares de las más diversas especies, y sólo se decide según los conceptos generales. Es incluso algo connatural al hambre que al encontrarse acosado durante la discusión, intente refugiarse tras cualquier *topus* de carácter general. *Loci* son también la *lex parsimoniae naturae* [Ley de economía de la naturaleza] y el principio *natura nihil facit frustra* [la naturaleza no hace nada en vano]. Todas las sentencias son *loci* de tendencia práctica.

cuenta cada vez que formulamos una relación, y qué es lo que puede hacerse para refutarla si la ha formulado el otro. Aristóteles denomina *locus* [tópico] a la formulación de cualquiera de estas reglas o de cualquiera de las relaciones entre tales clases de conceptos, indicando 382 *topoi*: de aquí el nombre de *Tópicos*. A éstos adjunta unas cuantas reglas sobre la discusión en general que, por lo demás, no son en modo alguno exhaustivas.

El *topos* no es, pues, algo puramente material; no se refiere a un objeto o a un concepto determinado, sino siempre a una relación de clases enteras de conceptos que puede ser común a un número indeterminado de ellos, en cuanto que éstos sean considerados en sus relaciones recíprocas, bajo uno de los mencionados cuatro casos que se dan en toda discusión. Estos cuatro casos tienen, de nuevo, clases subordinadas. La consideración es aquí, en cierta medida, todavía formal, aunque no tan puramente formal como en la lógica, que se ocupa del contenido de los conceptos desde el punto de vista de la forma; esto es, indica cómo debe comportarse el contenido del concepto A con respecto al del concepto B para que pueda ser formulado como su *genus*, o como su *proprium* (carácter distintivo), o como su *accidens*, o como su definición, o, según las rúbricas a él subordinadas, del opuesto, causa y efecto, posesión o privación, etc. En torno a una de estas relaciones debe girar toda discusión. La mayoría de las reglas que Aristóteles indica como *topoi* en relación con estas correspondencias, están incluidas en la naturaleza de la relación conceptual; cada uno es consciente de ellas por sí mismo, además, ya de por sí, obligan al respeto por parte del adversario, igual que en la lógica, siendo más fácil observarlas en el caso particular o darse cuenta de su negligencia que acordarse del *topos* abstracto correspondiente; de aquí proviene que el uso práctico de tal dialéctica no sea muy grande. Aristóteles no dice más que cosas de suyo evidentes, y a las que la sana razón arriba por sí misma. Ejemplo: "Si se afirma el *genus* de una cosa, entonces debe también convenirle alguna *species* cualquiera de ese *genus*; de otro modo, la afirmación será falsa. Por ejemplo, se afirma que el alma está dotada de *movimiento*; entonces debe serle propia alguna *especie* determinada de aquél: volar, caminar, crecer, disminuir, etc.; si carece de ella, entonces, tampoco está dotada de movimiento. Esto es, cuando no le conviene alguna especie, tampoco lo hace el *genus*; éste es el *tópos*" (Aristóteles, *Tópicos* 11, 4, 11la 33 -b111). Este *tópos* sirve tanto para construir como para destruir. Es el *tópos* noveno. Y, a la inversa, si el género no conviene, tampoco la especie; por ejemplo: Alguien (se afirma) ha hablado mal de otro. Si demostramos que no habló en absoluto, no ha podido hablar mal de aquél, pues en donde no se da el *genus* tampoco puede darse la especie.

Bajo la rúbrica de *carácter distintivo*, *proprium*, el *locus* 215 dice así: "En primer lugar, para invalidar: cuando el adversario indica como propio alguna cosa que sólo puede ser percibida por medio de los sentidos, lo ha indicado mal, ya que todo aquello que es sensible se vuelve incierto en el momento en que sale del ámbito de los sentidos. Por ejemplo, si se sostiene como propio del sol que es el astro más brillante que se desplaza sobre la tierra, esto no sirve, pues cuando el sol se pone no sabemos si se desplaza sobre la tierra, ya que entonces está fuera del ámbito de la sensación. - En segundo lugar, para establecer: lo propio estará bien indicado, cuando se presente uno que no sea reconocible mediante la sensación, o, que, siendo sensible, es evidente que se da de manera necesaria. Por ejemplo, como propio de la superficie se indica que es aquella que primero se colorea; ésta es una característica propia sensible, y además, siempre manifiesta, por lo que es correcta)) [Aristóteles, *Tópicos*

V, 5, 13 ib-19-36]. Esto es suficiente para darles una idea de la dialéctica de Aristóteles. Me parece que no alcanza su propósito; por eso yo lo he intentado de otra manera. Los Tópicos de Cicerón son una imitación hecha de memoria de los de Aristóteles; en sumo grado superficial y miserable. Cicerón no tiene en absoluto una idea clara de qué es un *topus* ni a qué se dirige; parlotea confusamente *ex ingenio* [utilizando su propia inventiva] cosas sin sentido,
adornándolas ricamente con ejemplos jurídicos. Uno de sus peores escritos.

Para definir concisamente qué es la dialéctica habrá de considerársela despreocupándose definitivamente de la verdad objetiva (que es asunto de la lógica), como *el arte de tener razón*, lo que ha de ser tanto más fácil cuando efectivamente se lleve razón en el asunto del que se trata. La dialéctica como tal debe enseñar únicamente cómo podemos defendernos contra ataques de cualquier tipo, especialmente contra los desleales y, evidentemente, cómo podemos atacar lo que el otro expone sin contradecirnos y, lo más importante, sin que seamos refutados. Hay que distinguir claramente la búsqueda de la verdad objetiva del arte de hacer que lo que se ha enunciado pase por verdadero; aquélla es asunto de una [disciplina] bien distinta, es la obra de la capacidad de juzgar, del discurrir, de la experiencia, y para ella no existe artificio alguno; la segunda es el objeto de la dialéctica. Se la ha definido como la lógica de la apariencia: falso; pues de ser así, se utilizaría para defender sólo enunciados falsos; pero incluso cuando alguien tiene la razón de su parte necesita la dialéctica para defenderla; además deben conocerse los golpes desleales para poder encajarlos y, a veces, cuando sea necesario, utilizarlos también para agredir al oponente con las mismas armas. Por eso, en la dialéctica hay que dejar a un lado la verdad objetiva, o considerarla como algo accidental; y, simplemente, no ocuparse más que de cómo defender las afirmaciones propias y cómo invalidar las del otro. En lo que a estas reglas se refiere, es permisible no tener en cuenta la verdad objetiva porque en la mayoría de los casos se desconoce su paradero[8]. Con frecuencia, uno mismo no sabe si tiene razón o no, a veces cree tenerla y se equivoca, otras lo creen ambas partes, puesto que *veritas est in puteo* [La verdad está en lo profundo], Demócrito. Cuando comienza la discusión, por regla general, cada una de las partes está convencida de tener la razón de su lado; durante su transcurso ambas llegarán a dudarlo; el final debe ser, evidentemente, cuando se estipule, cuando se demuestre la verdad. En lo que a ésta respecta, ahí ya no se mezcla la dialéctica, pues su función es idéntica a la del maestro de esgrima, que no repara en quien tenga efectivamente la razón en la riña que condujo al duelo. Atacar y parar es lo único que cuenta, como en la dialéctica, que es una esgrima intelectual. Sólo así entendida puede establecerse como una disciplina con entidad propia, ya que si nuestro propósito fuese la búsqueda de la verdad, tendríamos que remitirnos a la simple lógica; y, en cambio, si nuestro objeto es mostrar la validez de proposiciones falsas, no tendremos más que pura y simple sofistica. En ambas se daría por supuesto que ya sabríamos que fuera objetivamente lo falso o lo verdadero, algo que raramente se sabe de antemano. La verdadera definición de dialéctica es, por consiguiente, la que hemos formulado: esgrima intelectual para tener razón en las discusiones. Si el nombre de *Erística* le

[8] *Veritas est in puteo,....*dicho de Democrito (Diógenes Laercio IX, 72). Con frecuencia ocurre que dos discuten apasionadamente, y luego cada uno vuelve a casa con la opinión del otro: han hecho un intercambio.

fuera bien, mucho más apropiado es el de *Dialéctica erística*. Siendo de gran utilidad, en los últimos tiempos se la ha descuidado injustamente.

Por lo tanto, en este sentido, la dialéctica debe ser simplemente una recapitulación y exposición sistematizada y reglamentada de aquellas técnicas dadas por la naturaleza, de las que se sirve la mayoría de la gente para tener tazón cuando durante una disputa advierten que no la llevan de su parte. Es por esto por lo que sería absurdo que en la dialéctica científica se tuviera en cuenta la verdad objetiva y su esclarecimiento, puesto que en aquella otra dialéctica originaria y natural esto no acontece nunca, sino que, por el contrario, su único objetivo es el de tener razón. Desde nuestro punto de vista, la tarea principal de la dialéctica científica es la de formular y analizar las estratagemas desleales utilizadas en la discusión, con el fin de que en los debates verdaderos se las reconozca de inmediato y se las destruya. De ahí que, en su planteamiento, ésta deba asumir que su propósito final va dirigido al hecho de tener razón, y no al esclarecimiento de la verdad
objetiva.

A pesar de que he buscado a lo largo y ancho, no me resulta conocido el que se haya logrado algo en este sentido; por lo tanto, éste es todavía un campo sin cultivar. Para alcanzar el fin propuesto debería acudirse al manantial de la experiencia, observando en los debates cotidianos de nuestro entorno el modo en que uno u otro de los contrincantes utilizó ésta o aquélla estratagema, y acto seguido, aquellos ardides que aparecen con más frecuencia, reducirlos a sus principios generales para poder *formular desde ellos las estratagemas desleales utilizadas en la discusión* con el fin de que en los debates verdaderos se las reconozca de inmediato y se las destruya. De ahí que, en su planteamiento ésta debe asumir que su propósito final va dirigido al hecho de tener razón, y no al esclarecimiento de la verdad objetiva.

A pesar de que he buscado a lo largo y ancho, no me resulta conocido el que se haya logrado algo en este sentido[9]; por lo tanto, éste es todavía un campo sin cultivar. Para alcanzar el fin propuesto debería acudirse al manantial de la experiencia, observando en los debates cotidianos de nuestro entorno el modo en que uno u otro de los contrincantes utilizó ésta o aquella estratagema, y acto seguido, aquellos ardides que aparecen con más frecuencia, reducirlos a sus principios generales para poder formular desde ellos los *stratagemata* más usuales, que no sólo han de ser útiles después para la propia ventaja, sino también para impedir que sean usadas cuando el adversario pretenda utilizarlas en su provecho.

Lo que sigue debe ser considerado como un primer intento.

BASE DE TODA DIALÉCTICA

En primer lugar hay que considerar *lo esencial de toda discusión,* qué es lo que en ella sucede.

---

[9] Según Diógenes Laercio, entre los numerosos escritos retóricos de Teofrastro perdidos en su totalidad, había uno cuyo título era [Discusión sobre la teoría de los discursos erístico] Esto tendría que ver con nuestro asunto.

El adversario ha propuesto una *tesis* (o nosotros mismos, da igual). Para refutarla existen dos modos y dos vías.

1) *Los modos*: a) *ad rem* (con referencia a la cosa], b) *ad hominem* [en referencia a la persona con la que se discute), o *ex concessis* [en referencia al marco de concesiones hechas por el adversario); esto es, mostramos que la tesis expuesta no está de acuerdo con la naturaleza del objeto, con la verdad objetiva, o con otras manifestaciones o concesiones admitidas por el oponente, es decir, con la verdad subjetiva; esta última es sólo una traslación relativa y no afecta a la verdad objetiva.

2) *Las vías*: a) refutación directa, b) indirecta. La directa ataca la tesis en sus fundamentos, la indirecta en sus consecuencia;. La directa muestra que la tesis no es verdadera, la indirecta que no puede ser verdad.

a) En cuanto a las refutaciones *directas*, podemos hacer dos cosas: o mostramos que los *fundamentos* del enunciado son falsos (*nego majorem; minorem* (negamos tanto la premisa mayor como la menor]); o los admitimos pero mostramos que no se sigue de ellos la consecuencia (*nego consequentiam* (niego la consecuencial), y atacamos así la *consecuencia*, la forma de la conclusión.

b) En las refutaciones indirectas utilizamos o la *apagoge*, o la *instancia*.

A) *Apagoge*: aceptamos la tesis del adversario como si fuese verdadera; después mostramos lo que de ella se sigue si la utilizamos como premisa de un silogismo en unión de otra tesis cualquiera reconocida como verdadera; a continuación, deducimos de dicho silogismo una conclusión claramente falsa, pues o contradice la naturaleza del objeto[10], o contradice las demás afirmaciones del adversario; es decir, que tanto *ad rem* como *ad hominen* es falsa (Sócrates en *Hipias mayor y alias*). Por consiguiente, el enunciado del adversario sería también falso, pues de premisas verdaderas sólo pueden deducirse conclusiones verdaderas, aunque de las falsas no siempre falsas.

B) La *instancia, exemplum in contrarium* [contraejemplo]: refutación de la tesis general por medio de la aportación directa de casos particulares que aunque están comprendidos bajo el enunciado de la tesis, no la confirman, por lo que deducimos que tiene que ser falsa.

Éste es el andamiaje, el esqueleto de toda discusión; aquí tenemos su osteología. A ella hay que reducir el fundamento de cualquier disputa. Pero todo esto puede suceder real o solo aparentemente, con razones buenas o malas; y como no podemos saberlo con facilidad, por eso suelen ser los debates tan largos y empeñosos. Tampoco podemos separar lo verdadero de lo falso durante su transcurso, porque, precisamente, ni siquiera los contrincantes lo saben con anterioridad. Por consiguiente, pasaré a la exposición de las *estratagemas* sin tener en cuenta si se tiene o no razón *objetiva*; pues tal cosa no puede saberse con seguridad y, además, eso es lo que debe decidirse por medio de la disputa propiamente dicha.

---

[10] Si contradice una verdad incuestionable, habremos reducido al adversario *ad absurdum.*

Por cierto, en toda discusión o argumentación en general hay que estar de acuerdo sobre algo desde lo cual, a modo de principio, podamos juzgar el asunto en cuestión: *Contra negantem principia non est disputandum* [Con quien niega los principios no puede discutirse).

ESTRATAGEMA 1

La amplificación. La afirmación del adversario se lleva más allá de sus límites naturales, se la interpreta de la manera más general posible tomándola en su sentido más amplio y exagerándola. La propia afirmación, en cambio, se especifica cuanto se puede reduciéndola a su sentido más nimio, a sus límites más estrechos, pues cuanto más general sea una afirmación, a más ataques estará expuesta. El remedio más eficaz contra la amplificación es la definición concreta de los *puncti* y el *status controversia* [los puntos a discutir y las condiciones de la discusión).

Ejemplo 1. Afirmé: "Los ingleses son la primera nación en el arte dramático." – El adversario quiso intentar una *instantia* y manifestó: "Que de todos era conocido que tanto en lo que a música se refiere, y por consiguiente, tampoco en la ópera, hubieran hecho algo de importancia”. - Le repliqué recordándole que "la música no está incluida entre las artes dramáticas; éstas se refieren únicamente a la tragedia y la comedia”, lo que él muy bien sabía, sólo que intentó generalizar mi afirmación para poder incluir en ella todas las representaciones teatrales, y por consiguiente, también la ópera y la música, con lo que me derrotaría con seguridad.

A la inversa, se salva la propia afirmación mediante su limitación con respecto al primer propósito manifestado, si la expresión utilizada lo favorece.

Ejemplo 2. A dice; "La paz de 1814 incluso devolvió a todas las ciudades hanseáticas alemanas su independencia”. - B responde con una *instantia in contrarium* que Danzig, que había conseguido su independencia gracias a Bonaparte, la perdió con aquella paz. -A se salva de esta manera "yo dije "todas las ciudades alemanas", Danzig era una ciudad hanseática polaca".

Esta estratagema la enseña ya Aristóteles en los *Tópicos* [lib. VIII, c. 12, 11.

Ejemplo 3. *Lamarck (Philosophie zoologique* [París, 1809), vol, l, p. 203) niega a los pólipos toda clase de percepción sensible porque carecen de nervios. Pero, sin embargo, se sabe que perciben, pues buscan la luz en tanto que artificiosamente se mueven hacia ella de ramo en ramo; y atrapan su presa. De esto se ha concluido que la masa nerviosa está proporcionalmente esparcida por la totalidad del volumen de sus cuerpos, homogéneamente fundida; ya que es evidente que tienen algún tipo de percepción, aunque sin órganos perceptores específicos. Porque esto invalida su hipótesis, Lamarck argumenta de forma dialéctica: "En este caso cada una de las partes del cuerpo de los pólipos debería ser capaz de toda clase de percepción sensible, de movimiento, de voluntad, de pensamiento, siendo así que el pólipo tendría en cada punto de su cuerpo todos los órganos correspondientes a las especies de los animales más perfectos. Cada partícula podría ver, oler, gustar, oír, etc., y también pensar, juzgar, inferir; en definitiva: cada molécula de su cuerpo sería como un animal perfectamente desarrollado, y el mismo pólipo ocuparía un puesto superior al del ser humano, pues cada uno de sus trocitos poseería todas las capacidades que el hombre

sólo tiene en conjunto. - Además, no habría ninguna razón que impidiese aplicar lo que sobre los pólipos se afirma, también a cada *mónada*, el más imperfecto de todos los seres, y, finalmente, también a las plantas, que por supuesto también viven, etc." - Con el uso de tales estratagemas dialécticas traiciona un escritor que en su fuero interno es consciente de no tener razón. Porque se afirmó: "su cuerpo entero es sensible a la luz, por lo tanto es de naturaleza nerviosa,>, concluye que todo el cuerpo piensa.

ESTRATAGEMA 2

Usar la *homonimia* para extender la afirmación enunciada a lo que puede comprenderse igualmente bajo el mismo nombre, pero que poco o nada tiene que ver con el asunto del que se está tratando; después, a continuación, se refuta triunfalmente la afirmación tomada en este sentido haciendo que parezca que se ha refutado la primera.

Anotación. Sinónimas son dos palabras para el mismo concepto; *homónimos* dos conceptos designados mediante la misma palabra (ver Aristóteles, *Tópicos*, Lib. I, cap. 13). Bajo, agudo, alto, utilizados a veces para calificar cuerpos y otras para los tonos de voz, son *homónimas*. Honrado y probo son *sinónimos*.

Se puede considerar esta estratagema como idéntica al sofisma *ex homonymia*, sin embargo la obviedad de tal sofisma no engañará en serio.

Omne lumen potes extingui
Íntellectus est lumen
intellectus potest extingui[11].

Aquí se nota enseguida que hay cuatro *termini*: *lumen* en sentido propio, y *lumen* entendido metafóricamente. Por otra parte, en casos más sutiles engaña; concretamente, en aquellos en los que los conceptos se designan con la misma expresión y están emparentados, pudiéndose intercambiar uno por otro con facilidad.

Ejemplo 1)[12].

A. "Aún no está usted muy iniciado en los misterios de la filosofía kantiana".

B. "Ah, mire usted, de donde hay misterios no quieto saber nada".

[Ejemplo 2)]

---

[11] Toda luz puede apagarse /el intelecto es luz /el intelecto puede apagarse.

[12] Los ejemplos ideados intencionalmente al respecto no poseen la sutileza suficiente como para engañar; por eso es aconsejable que cada uno haga acopio de los mismos sacándolos de su propia experiencia. Seria conveniente que a cada estratagema pudiese asignársele un nombre corto y preciso al que se pudiera recurrir en el momento oportuno para responder inmediatamente al uso de tal o cual estratagema.

Censuro el principio del honor, juzgando incomprensible que quien sufre una ofensa quede deshonrado a menos que no la repare con una ofensa aún más grande, o mediante la sangre del ofensor o la propia. Para fundamentar esto aduzco que el verdadero honor no puede ser manchado por lo que uno sufra, sino únicamente por aquello que uno haga; pues a cualquiera puede tocarle en suerte sufrir de todo. - El adversario atacó directamente al fundamento mostrándome triunfalmente que si se acusase falsamente a un comerciante de estafa, de irresponsabilidad, o de negligencia en sus negocios, se le atacaría su honor, que habría sido únicamente manchado con lo
que padeciese; y que esto solamente podría repararse en cuanto que se consiguiesen el castigo y la retractación pública de los agresores.

De este modo, con el uso de la homonimia, suplanta *el honor burgués*, o *buen nombre* cuya mancha acontece por la calumnia, por el concepto del honor caballeresco, conocido también como *point d'honneur*, cuya mancha acontece por ofensa. Y colmo un ataque al primero no podría quedar impune, sino que debería ser reparado mediante pública retractación, del mismo mudo y con el mismo derecho, se repararía un ataque al segundo mediante otra ofensa aún mayor o mediante el duelo. Aquí tenemos, pues, la mezcla de dos cosas esencialmente distintas favorecida por la homonimia de la palabra honor y, además, también una *mutatio controversias* (cambio del asunto principal de la controversia) ocasionada asimismo por la homonimia.

ESTRATAGEMA 3

Tomar la afirmación[13] que ha sido formulada en modo relativo, *relative*, como si lo hubiera sido en general, *simpliciter, absolute*, o por lo menos, entenderla bajo otro aspecto muy distinto al de su verdadera intención para seguidamente refutarla según este último. El ejemplo de Aristóteles es: "el moro es negro, por lo que a sus dientes se refiere, blanco; por lo tanto es negro, pero no negro a la vez". - Éste es un ejemplo imaginario que no engañará de verdad a nadie; tomemos en cambio, otro de la experiencia real.

Ejemplo 1. En una conversación sobre filosofía, admito que mi sistema defiende y alaba a los quietistas. Poco después, recae la conversación en Hegel, y aseguro que, en general, no ha escrito más que disparates, o que, al menos, hay en sus escritos partes en las que el autor ha puesto la palabra y el lector debe añadirle el sentido. Él adversario no se aventura a rebatirlo *ad rem*, sino que se conforma con el uso del *argumentum ad hominem*: "yo había alabado a los quietistas y éstos, en cualquier caso, también escribieron muchos disparates".

Admitiendo este hecho, corrijo al adversario añadiendo que no admiro a los quietistas como filósofos y escritores, es decir, no por sus aportaciones teóricas, sino

[13] *Sophisma a dicto secundum quid ad dictum simpliciter* (sofisma que hace pasar una cosa dicha relativamente por absoluta). Este es el segundo *elenchus sophisticus* de Aristóteles (refutación sofística independiente de la dicción: esto es, del modo de hablar, si se hace en absoluto o no, o teniendo en cuenta un cómo, un cuándo o dónde, o en relación a alguna otra cosa cualquiera) (*Refutaciones sofísticas*, 5.[4,166b22]).

como a hombres, por sus acciones y, simplemente, en un sentido práctico; con respecto a Hegel, me refería a sus aportaciones teóricas. Con esto se paró el golpe. Las tres primeras estratagemas están emparentadas; tienen en común el hecho de que el adversario habla en realidad de otra cosa distinta de la que se manifestó. Incurre en una *ignoratio elenchi* [desconocimiento de la refutación] aquél que se deja desarmar de esta manera.

En todos los ejemplos mostrados es verdadero lo que aduce el adversario, pero no está realmente en contradicción con la tesis, la contradicción es sólo aparente; así, quien es atacado deberá negar la consecutividad de la conclusión del adversario, es decir, que de la verdad de su tesis se desprenda la falsedad de la nuestra. Es, pues, refutación directa de su refutación por *negationem consecuentiae* [negación de la consecutividad].
No admitir premisas verdaderas porque se prevé su consecuencia. Contra esto, los dos medios siguientes, reglas 4 y 5.

ESTRATAGEMA 4

Cuando se quiere llegar a una conclusión, no hay que dejar que ésta se prevea, sino procurar que el adversario admita las premisas una a una y dispersas sin que se dé cuenta durante el transcurso del diálogo; de lo contrario, lo impedirá con todos los medios a su alcance. O, cuando es dudoso que el adversario vaya a aceptarlas, se formulan primeramente las premisas de esas premisas; se hacen prosilogismos; entonces se deja que admita unas cuantas premisas desordenadas de tales prosilogismos enmascarando así la jugada hasta que haya admitido todo lo que queríamos. Luego se procede recapitulando el asunto desde atrás. Esta regla la da Aristóteles, *Tópicos* VIII,1, No necesita ejemplo alguno.

ESTRATAGEMA 5[14]

Pueden usarse premisas falsas para demostrar la propia tesis cuando el adversario no admita las verdaderas, es decir, o por. que no reconozca su verdad, o porque ve que de ellas se seguiría como conclusión inmediata nuestra tesis. Se toman entonces proposiciones que de suyo son falsas, pero verdaderas *ad hominen*, y se argumenta *ex concessis*, según la manera de pensar del adversario, pues lo verdadero puede seguirse también de premisas falsas, si bien nunca de verdaderas lo falso. Por otra parte pueden refutarse tesis falsas del adversario mediante otras tesis también falsas pero que él sostiene como verdaderas: puesto que hay que tratar con él, debe utilizarse su propia forma de pensar. Por ejemplo, si pertenece a alguna secta con la que estamos en desacuerdo podemos utilizar contra él las máximas de la secta como principia. Aristóteles, *Tópicos* VIII, C. 9.

ESTRATAGEMA 6

Se encubre una *petitio principii* [petición de principio] postulando aquello que se debe demostrar, 1) usando otro nombre, por ejemplo, en vez de "honor", "buen nombre", en vez de "virginidad", "virtud" etc.; o también, utilizando conceptos intercambiables: animales de sangre roja, en vez de animales vertebrados; 2) dando

---

[14] Perteneciente a la anterior.

por supuesto en general aquello que es muy discutible en un caso particular; por ejemplo, se afirma la inseguridad de la medicina postulando la inseguridad de todo saber humano; 3) o viceversa dos cosas consecuentes la una de la otra, si hay que demostrar la primera, se postula la segunda; 4) si para demostrar el universal, se hace que se admitan todos los casos singulares (la contraria a la número 2) (Aristóteles, *Tópicos* VIII, c. ll).

El último capítulo de los *Tópicos* de Aristóteles contiene buenas reglas sobre el *ejercicio* de la dialéctica.

ESTRATAGEMA 7

Cuando la discusión se dirige de manera algo formal y rigurosa y deseamos que se nos comprenda muy claramente, si hemos enunciado una afirmación y debemos probarla, procederemos *preguntando* al adversario para poder deducir de sus respuestas la verdad de nuestra afirmación. Este método *erotemático* fue sobre todo utilizado por los antiguos (se le llama también *socrático*); a él se refiere la presente estratagema y algunas que después la seguirán. (Todas ellas libremente adaptadas según el *Líber de elenchis sophistichis,* c. 15 de Aristóteles).

Preguntar mucho de una vez y sobre muchas cosas para ocultar lo que en realidad queremos que admita el adversario y, además, extraer rápidamente de lo admitido la propia argumentación, pues quienes son lentos en comprender no pueden seguirla con precisión y pasarán por alto los fallos o lagunas en las deducciones de las pruebas.

ESTRATAGEMA 8

Provocar la irritación del adversario y hacerle montar en cólera, pues obcecado por ella, no estará en condiciones apropiadas de juzgar rectamente ni de aprovechar las propias ventajas. Se le encoleriza tratándole injustamente sin miramiento alguno, incomodándole y, en general, comportándose con insolencia.

ESTRATAGEMA 9

No establecer las preguntas en el orden requerido por la conclusión a la que se desea llegar con ellas, sino desordenadamente; el adversario no sabrá a dónde queremos ir a parar y no estará preparado para prevenir la conclusión; además, dependiendo de como vayan resultando sus respuestas, éstas podrán utilizarse para extraer conclusiones diversas, incluso contradictorias. Esta estratagema se asemeja a la 4. en cuanto que debe enmascararse su procedimiento.

ESTRATAGEMA 10

Si se advierte que el adversario niega intencionadamente aquellas preguntas cuya; respuestas afirmativas podrían ser utilizadas en beneficio de nuestra tesis, hay que preguntarle lo contrario de lo que debemos haciendo como si esto fuese lo requerido para defenderla; o por lo menos presentarle ambas opciones a elegir, de manera que no note cuál de las dos es la que se desea que afirme.

ESTRATAGEMA 11

Si hacemos una inducción y el adversario admite como válidos los casos particulares mediante los que se prueba, no debemos preguntarle si también admitirá la verdad general que puede concluirse de aquellos, sino que debemos introducirla a continuación como si se tratase de algo ya establecido y admitido anteriormente; porque puede ser que así lo crea, y también los presentes tendrán la misma impresión, pues se acordarán de las muchas preguntas hechas sobre los casos particulares, que de alguna manera habrían tenido que conducir a tal conclusión.

ESTRATAGEMA 12

Si la conversación versa sobre un concepto general que carece de nombre propio y tiene que designarse trópicamente mediante una similitud, enseguida hemos de elegir nosotros el símil, de manera tal que sea lo más ventajoso posible para nuestra afirmación. Así, por ejemplo, los nombres con que en España son designados los dos partidos políticos, *serviles* y *liberales*, los eligieron, evidentemente, estos últimos. El nombre de "protestantes" lo eligieron ellos; el de "evangélicos", también; pero el de "herejes", los católicos. sirve también para nombrar las cosas de manera que resulten más apropiadas a nuestro interés: por ejemplo, si el adversario ha propuesto un *cambio*, se le llamará *innovación*, pues se trata de una palabra aborrecida. Actuaremos de manera contraria si somos nosotros quienes hacemos la propuesta. En el primer caso se llama a lo opuesto "orden establecido"; en el segundo, "un pellejo". Aquello que alguien desintencionada e imparcialmente llamaría algo así como "culto" o "doctrina pública de la fe", otro que quisiera hablar en su favor, lo llamaría "piedad" o "beatitud", y un enemigo, "hipocresía" o "superstición". En el fondo se trata de una sutil *petitio principii*, ya que con la palabra, en la denominación utilizada, damos ya por supuesto aquello que queremos probar y que luego derivamos mediante un simple juicio analítico. A lo que uno denomina "asegurar su persona", "poner bajo custodia", su enemigo lo llama "encerrar".

Un orador traiciona previamente su intención por medio del nombre que da a las cosas. - Uno dice "la espiritualidad"; otro, "los curas". Entre todas las estratagemas ésta es instintivamente la que más se usa. Fervor religioso - fanatismo; desliz o galantería =- infidelidad; equívoco - indecencia; contratiempo - bancarrota; "por medio de influencia y relaciones" - "mediante corrupción y nepotismo"; "sincero reconocimiento" - "buena retribución".

ESTRATAGEMA 13

Para lograr que el adversario admita una tesis debemos presentarle su opuesta y darle a0 elegir una de las dos, pero teniendo la desfachatez de proclamar el contraste de forma estridente, de modo que, para no ser paradójico, tenga que decidirse por nuestra tesis que parecerá muy probable en comparación con la otra. Por ejemplo: el adversario debe admitir que uno tiene que hacer todo lo que su padre le dice; así es que le preguntamos: "¿se debe obedecer a los padres en todas las cosas, o desobedecerles?" - O cuando se dijo con respecto a algo "a veces", preguntamos si es que con "a veces" se entienden pocos casos o muchos; él dirá "muchos". Es como si comparamos el gris con el negro, y lo llamamos blanco, y luego con el blanco y lo llamamos negro.

ESTRATAGEMA 14

Una jugada descarada es la siguiente: cuando el adversario ha respondido a varias preguntas sin favorecer la conclusión que teníamos pensada, se enuncia y se exclama ésta triunfalmente como si ya estuviera demostrada, aun sabiendo que no se sigue
de las respuestas dadas por el adversario. si éste es tímido o tonto, y nosotros poseemos el suficiente descaro y una buena voz, puede salir bien la jugada. Esta estratagema pertenece a la *fallacia non causae ut causae* [engaño producido al tomar lo no fundamentado por el fundamento].

ESTRATAGEMA 15

Si hemos expuesto una tesis paradójica, pero nos encontramos en dificultades para demostrarla, presentamos al adversario otra tesis correcta, aunque no del todo evidente, para que la acepte o la refute como si de ello quisiéramos obtener la prueba; si sospechando alguna treta la rechaza, entonces lo reducimos *ad absurdum* [al absurdo] y triunfamos; pero si la acepta, habremos dicho entretanto algo razonable, y ya veremos cómo sigue adelante el asunto. O utilizamos aquí la estrategia precedente y aseguramos que con eso ha quedado demostrada nuestra paradoja. Para esto hace falta una insolencia extrema que, si bien la proporciona la experiencia, también hay gente que la
pone en práctica instintivamente.

ESTRATAGEMA 16

Argumenta ad hominem o *ex concessis*. Con respecto a una afirmación del adversario, tenemos que buscar si de alguna manera no estará en contradicción -en caso necesario, por lo menos en apariencia- con alguna otra cosa que él haya dicho o admitido previamente, o con los principios de una escuela o secta que él haya alabado o aprobado; también con hechos de quienes pertenecen a tal secta, o con los de miembros falsos o supuestos, o con su propia conducta. Si, por ejemplo, él defiende el suicidio, se le espeta: " ¿Por qué no te ahorcas tú ?". O si afirma que la permanencia en Berlin no le es grata, se le increpa inesperadamente: "¿Por que no te marchas de aquí en el primer correo?". De una forma u otra podrá encontrarse algún tipo de incomodo.

ESTRATAGEMA 17

Si el adversario nos amenaza con una refutación, a menudo podremos salvarnos mediante una sutil diferencia en la que antes no habíamos reparado, si es que el asunto se presta a alguna que otra ambigüedad o permite su remisión a un doble caso.

ESTRATAGEMA 18

Si notamos que el adversario comienza una argumentación con la que va a derrotarnos, no tenemos que consentirle que siga adelante con ella; hay que impedirle a toda costa que la concluya, interrumpiendo o desviando a tiempo la trayectoria de la

discusión al encaminarla hacia otras cuestiones. Brevemente, le salimos al paso con una *mutatio controversiae* [cambio del tema de la discusión][15] .

ESTRATAGEMA 19

Si el adversario nos solicita explícitamente alegar algo en contra de algún punto concreto de su afirmación pero no tenemos nada adecuado, tomamos el asunto de manera general y argumentamos así en su contra. Si debemos responder a la pregunta de por qué no es de fiar una determinada hipótesis física, hablamos de lo engañoso del saber humano y lo adornamos con toda suerte de ejemplos.

ESTRATAGEMA 20

Cuando hayamos obtenido del adversario la concesión de una premisa que requeríamos, tenemos que deducir la conclusión deseada no con más preguntas, sino concluyéndola inmediatamente nosotros mismos; así, incluso careciendo todavía de una u otra de las premisas, la tomamos también como igualmente concedida y deducimos de esta forma la conclusión.

Lo que resulta entonces es la aplicación de la *fallacia non causae ut causae* [falacia que consiste en tomar por fundamento lo que no es].

ESTRATAGEMA 21

Si observamos que el adversario utiliza un argumento meramente aparente o sofístico podemos anularlo sencillamente atacando su capciosidad y apariencia, pero es mucho mejor presentarle otro argumento si cabe, de análoga apariencia y sofistería para liquidarlo, pues lo que importa no es la verdad, sino la victoria. si él utiliza un *argumentum ad hominem*, bastará para invalidarlo con que le respondamos con otro contraargumento *ad hominem (ex concessis);* y, sobre todo, será mucho más corto esgrimir un *argumentum ad hominem* cuando se tenga oportunidad que enzarzarse en una discusión sobre la verdadera naturaleza del asunto.

ESTRATAGEMA 22

Si el adversario nos conmina a que admitamos algo de lo que inmediatamente se seguirá el problema que se debate en la discusión, nos negamos aduciendo que se trata de una *petitio principii*, pues tanto él como el auditorio confundirán con facilidad una tesis, que en apariencia se parece al problema, con el problema mismo; así le privaremos de su mejor argumento.

ESTRATAGEMA 23

La contradicción y la discordia motivan la *exageración* de la tesis. contradiciendo al adversario podemos inducirlo a que lleve fuera de sus límites una afirmación que dentro de ellos hubiera podido ser verdadera. En cuanto hayamos refutado la exageración parecerá que refutamos también su primera tesis. En cambio, debemos guardarnos de que no se nos lleve al abultamiento o a una mayor extensión

[15] Sobre esto, la estratagema 29,

de nuestra tesis empleando en contra nuestra el mismo procedimiento. A menudo el adversario recurrirá al intento de extender nuestra afirmación más allá de los términos en los que la habíamos expresado; en este caso debemos pararlo súbitamente y reconducirlo a los límites de lo que manifestamos con un "tanto dije, y no más".

ESTRATAGEMA 24

Uso abusivo de la deducción. De las tesis del adversario se infieren a la fuerza, mediante deducciones falsas y deformando los conceptos, tesis que no están allí contenidas y que de ningún modo corresponden a la opinión manifestada por él, sino que, en cambio, son absurdas o peligrosas. De esta forma parecerá que de su tesis se siguen proposiciones que se contradicen a si mismas o que contradicen verdades reconocidas; esto valdrá como una refutación indirecta, *apagoge*; es de nuevo un empleo de la *fallacia non causae ut causae* [falacia que consiste en tomar por fundamento lo que no es].

ESTRATAGEMA 25

Esta estratagema tiene que ver con la *Apagoge* mediante una "instancia", *exemplum in contrarium*. La *epagoge*, *inductio*, requiere una gran cantidad de casos para poder hacer valer un principio universal; a la *apagoge* le basta con presentar un único caso en el que el principio no es válida para refutarlo; se llama "instancia" a un caso de este genero, *entasis*, *exemplum in contrarium, instantia* [contraejemplo]. Por ejemplo, la proposición "todos los rumiantes tienen cuernos", será invalidada por la única "instancia" del camello.

La "instancia" es un caso en la aplicación de la verdad general que queda subsumido bajo el concepto principal de aquélla, pero para el que tal verdad general no es válida, por lo que ésta queda invalidada.

Sin embargo, no es raro que aquí se den engaños; por eso será conveniente tener en cuenta lo siguiente cuando el adversario haga instancias: 1) Si el ejemplo es efectivamente verdadero. Hay problemas cuya única solución es la de que son falsos: por ejemplo, muchos milagros, historias de espíritus, etc. 2) Si está realmente bajo el concepto de la verdad propuesta. Muchas veces esto es sólo aparente y puede solucionarse mediante una sutil distinción. 3) Si verdaderamente se contradice con la verdad expresada, pues a menudo es esto también sólo aparente.

ESTRATAGEMA 26

Un golpe brillante es lo que se conoce como *retorsio argumenti* [dar la vuelta al argumento]: es decir, cuando el argumento que el adversario quiere utilizar para su defensa puede ser utilizado mejor en su contra. Por ejemplo, él dice: "No es más que un niño, déjalo en paz, no se lo tengas en cuenta,”; *retorsio*: "Precisamente porque es un niño se le debe tener en cuenta y corregirle, para que no se arraiguen sus malas costumbres".

ESTRATAGEMA 27

Si inesperadamente el adversario se muestra irritado ante un argumento, debe utilizarse tal argumento con insistencia; no sólo porque sea el más indicado para irritarle, sino porque es de suponer que se ha tocado la parte más débil de su razonamiento y porque si se sigue por ahí, habrá de obtenerse mucho más de lo que se muestra a simple vista.

ESTRATAGEMA 28

Esta estratagema está especialmente indicada para cuando discuten personas doctas ante un público que no lo es. si no se tiene ningún *argumentum ad rem* y ni siquiera uno *ad hominem*, se intenta uno *ad auditores* [al auditorio], esto es, se arguye una observación inválida, cuya invalidez sólo reconoce el experto. si bien el adversario lo es, no así el auditorio: a sus ojos, nuestro adversario pasará por ser el derrotado, y aún más rotundamente, si la observación que se hizo pone en ridículo de algún modo su afirmación. La gente está en seguida dispuesta a la risa; y se obtiene el apoyo de los que ríen. Para mostrar la nulidad del comentario, el adversario tendría que debatir largamente y remitirse a los principios de la ciencia o a otra cosa por el estilo, con lo que no obtendría fácilmente atención.

Ejemplo. El adversario dice: "En la formación de la costra rocosa primigenia, la masa desde la que cristalizaron el granito y toda la roca restante se hallaba fluida a causa del calor, es decir, derretida; el calor debió de ser por lo menos de 200° R.; la masa cristalizó bajo la superficie marina que la cubría." – Hacemos el argumento *ad auditorem,* aduciendo que bajo aquella temperatura, ya incluso antes de los 80°, el mar habría cocido y se habría esfumado en forma de vapor. - Los espectadores ríen. Para refutarnos, nuestro adversario tendría que demostrarnos que el punto de ebullición no depende sólo del calor, sino también de la presión atmosférica y que ésta es tan intensa que incluso si la mitad del agua marina sube en forma de vapor, aun a la temperatura de 200° R. no da lugar a cocción alguna. – Mas él no se aventura a demostrarlo, pues para quienes no son físicos se necesita prácticamente todo un tratado.

ESTRATAGEMA 29

Si se advierte que vamos a ser vencidos[16], hacemos una *diversión*; es decir, comenzamos repentinamente a hablar de otra cosa totalmente distinta como si tuviese que ver con el asunto en cuestión y constituyese un nuevo argumento en contra del adversario. Esto ocurre con cierto disimulo si, a pesar de todo la *diversión* está relacionada, aunque sólo sea de forma general, con el *thema quaestionis* [el tema en cuestión]; o descaradamente, cuando sólo se usa para huir del adversario y no tiene en absoluto nada que ver con el tema.

Por ejemplo: alabé que en China no se conceden cargos públicos por nobleza de cuna sino que todos se otorgan como consecuencia de *Examina* [exámenes]. Mi oponente afirma que precisamente el saber no capacita más para el ejercicio de un cargo público que la excelencia del nacimiento (que él tiene en mayor consideración). - Mas ahora estaba perdido. En seguida hizo la diversión aduciendo que en China se castiga a

[16] Véase la estratagema 18.

todos los estamentos con bastonazos, lo que relacionó con el consumo excesivo de té, dos cosas que reprocha a los chinos. Quien a continuación se dejase enredar por esto, habría sido desviado y perdería con ello la victoria que había estado a punto de obtener.

La diversión es descarada cuando abandona por completo el asunto en cuestión y ataca con algo parecido a esto: "sí, y eso que usted afirmaba recientemente, en cualquier caso, etc. " Pues esto ya se corresponde en cierta manera con el "ataque personal", del que se tratará debidamente en la última estratagema. Considerada en sentido estricto, la diversión es un estadio intermedio entre el *argumentum ad personam,* y el *argumentum ad hominem*. Cuán común y natural es esta estratagema lo confirma toda disputa entre gente vulgar: cuando uno hace al otro reproches personales, éste no responde con su refutación, sino con recriminaciones personales en contra del adversario, dejando sin responder los reproches que a él se le hayan dirigido y admitiéndolos igualmente. Hace como Escipión, que no atacó a los cartagineses en Italia sino en África. En la guerra tal diversión es muy útil cuando se hace a tiempo; en las disputas es mala, pues los propios reproches se dejan sin respuesta, y el auditorio llega a conocer lo peor de ambos contrincantes. En la discusión se utiliza *faute de mieux* [a falta de algo mejor].

ESTRATAGEMA 30

El *argumentum ad verecundiam* [argumento al respeto]. En vez de razones se usan autoridades elegidas a la medida de los conocimientos del adversario.

Unusquisque rnavult credere quam judicare [cualquiera prefiere creer a discurrir], dice Séneca [*De Vita beata* 1, 4]; se tiene un juego fácil si tenemos de nuestra parte una autoridad que el adversario respeta. Podrán utilizarse muchas más autoridades cuanto más restringidos sean sus conocimientos y capacidades. si éstas fueran de primer orden, entonces habría muy pocas o ninguna. Como mucho, aceptará aquéllas a las que se atenga alguien versado en una ciencia, arte u oficio de los que él apenas posea conocimiento alguno, aunque con pesar. La gente común, en cambio, siente gran respeto por los especialistas de cualquier clase. No saben que quien hace profesión de una cosa ama más el beneficio que de ella obtiene que dicha profesión; además, el que enseña una materia raramente la conoce en profundidad, pues, precisamente, a aquél que la estudia profusamente le sobra poco tiempo para la enseñanza. Para el *vulgus* [plebe] existen muchísimas autoridades que respeta; si no se tiene alguna autoridad adecuada al caso, se sustituye por otra que lo sea sólo aparentemente, y se la adapta a aquello que fue dicho en un sentido distinto o bajo otra circunstancia. Las autoridades que el adversario no comprende en absoluto son las que frecuentemente producen mayor efecto. Las personas no cultivadas sienten un particular respeto por las florituras griegas y latinas. En casos de apuro no sólo puede tergiversarse la autoridad, sino también falsificarse o incluso esgrimir alguna de invención propia, pues la mayoría de las veces el adversario no tiene el libro a mano o no sabe cómo consultarlo. El más bonito ejemplo de esto lo proporciona el francés Curé, quien para no tener que pavimentar el trozo de calle frente a su casa, como era de obligación para todos los demás ciudadanos, se amparó en una sentencia bíblica: *paveant illi, ego non pavebo* [quieran los otros temblar, yo no tiemblo], [lo que fue interpretado por los espectadores que entendían algo de latín como si *paveant* viniese

del francés *paver = pavimentar*][17]. Esto convenció a los delegados de la comunidad. También se utilizan los prejuicios comunes como autoridad, pues la mayoría opina con Aristóteles: [decimos que es correcto lo que así le parece a la mayoría; *Ética a Nicómaco* X, 2, 1172h 36] ; efectivamente, no existe opinión alguna, por absurda que sea, que los hombres no acepten como propia, si llegada la hora de convencerles se arguye que tal opinión es *aceptada universalmente*. El ejemplo obra tanto en su pensamiento como en sus actos. Son como ovejas que siguen al carnero a donde quiera que vaya: les es más fácil morir que pensar. Es curioso que la universalidad de una opinión tenga en ellos tanto peso, puesto que pueden observar en sí mismos con qué facilidad se aceptan opiniones sin juicio previo por la sola fuerza del ejemplo. Pero no se dan cuenta, pues les falta cualquier tipo de reflexión. sólo los elegidos pueden decir con Platón: [la multitud tiene opiniones variadas; *República* IX, 576c] lo que quiere decir que el *vulgus* tiene muchas patrañas en la cabeza y si uno quiere desentenderse de ellas tendría un inmenso trabajo.

La universalidad de una opinión, hablando seriamente, ni constituye una prueba, ni un motivo de la posibilidad de su verdad.

Los que sostengan lo contrario tendrán que admitir 1) que la distancia en el *tiempo* priva a aquella universalidad de su fuerza probatoria; de no ser así, deberían ser considerados todos los antiguos errores que alguna ves fueron aceptados como verdades; por ejemplo, el sistema ptolomeico, o en todos los países protestantes habría que instaurar de nuevo el catolicismo; 2) que la distancia en el espacio tiene el mismo efecto; si no, esa universalidad de opinión quedará en entredicho entre los seguidores del budismo, el cristianismo o del islamismo. (según Benthan, *Tactique des assemblées législatives* [Ginebra-París 1816], t. II, p. 76).

Lo que se conoce como *opinión universal* es, examinándola con precisión, la opinión de dos o tres persona; nos convenceríamos de esto si pudiésemos observar su genesis. Nos encontraríamos entonces con que fueron dos o tres personas quienes primero la supieron o enunciaron y afirmaron, y que, benévolamente, creyeron que la habían examinado a fondo; el perjuicio de suponerles lo suficientemente capacitados para realizar tal examen, indujo, en principio, a otros tantos a aceptar también esta opinión; a éstos los creyeron otra vez mucho más: aquellos a los que su indolencia les sugirió que era mejor creerlo enseguida que andar haciendo trabajosas comprobaciones. De este modo creció de día el número de tales acólitos indolentes y crédulos, pues, al fin y al cabo, la opinión venía respaldada por un buen número de voces que apoyaban; entretanto, aquellos que la veneraban atribuyeron únicamente el carácter determinante de sus fundamentos el que hubiese conquistado tal consenso. Los restantes se vieron obligados a admitir lo que ya era aceptado en general pasar por las cabezas inquietas que se rebelaban contra la opinión de la mayoría, o por tipos presuntuosos que pretendían ser mas listos que el resto del mundo. A estas alturas el consenso se convirtió ya en deber. De aquí en adelante, los pocos que están capacitados para juzgar se ven obligados a callarse, mientras que aquellos a quienes se le permite hablar son precisamente los mas incapaces de tener opiniones y juicios propios y los que, simplemente, se hacen eco de la opinión de los otros; por otra parte, éstos son sus más celosos e intolerantes defensores. En efecto,

[17] Añadido en la edición de Haffmans. [*N. del T.*]

no odian tanto la opinión distinta de quien piensa de otra manera, cuanto la audacia querer juzgar por sí mismo, algo que ellos ya no intentan hacer y de lo que, además, son consientes.

Resumiendo: muy poco son capaces de pensar, sin embargo todos quieren tener opiniones; y siendo así, ¿no será fácil, en vez de crearlas ellos mismos, tomarlas ya listas de otros?. Ante estos hechos, ¿qué valor de verdad puede tener ahora la opinión de cien millones de personas? El mismo que el de un dato histórico que se encuentra en cientos de historiadores y del que después se sabe que lo han copiado uno de otros, por lo que se concluye que al cabo todos se fiaron del testimonio de uno solo (Según Bayle, *Pensées sur les Comètes* [1704,Vol. I, p. 100).

Dico ego, tu dicis,sed denique dixit et ille:
Dictaque post toties, nil nisi dicta vides[18].

No obstante, cuando se discute con gente común puede usarse la opinión universal como autoridad.

Por lo general, se observará que cuando dos personas ordinarias discute, el arma más utilizada por ambas partes es el de las autoridades: con ellas se acosan mutuamente. Si una persona más inteligente tiene que vérselas con este género, lo mejor que puede hacer es adaptarse a tal arma y utilizarla según los puntos débiles del adversario. En efecto, contra el arma de las razones ésta es, *ex hypothesi*, un Sigfrido cornudo inmerso en la marea de la incapacidad de pensar y juzgar.

En los tribunales se litigia exclusivamente recurriendo a la autoridad, a la autoridad de la ley, que está firmemente establecida. Competencia de la facultad de juzgar es encontrar la ley, es decir, la autoridad que ha de aplicarse en cada caso concreto. La dialéctica posee, sin embargo, suficiente amplitud de campo como para, en aquellos casos en los que convenga, hacer que un caso y una ley que en realidad no concuerdan, giren hasta que pueda vérselos como concordantes y al contrario.

ESTRATAGEMA 31

Cuando no se tiene nada que oponer a las razones expuestas por el adversario, uno se declara fina e irónicamente incompetente: "Lo que usted dice supera mi pobre capacidad de comprensión; probablemente será muy justo, mas yo no acierto a comprenderlo, por lo tanto renuncio a cualquier juicio".

Con esto se insinúa al auditorio, al que se ha tenido en cuenta en todo momento, que lo que se ha dicho es absurdo. Así, muchos profesores de la vieja escuela ecléctica declararon al aparecer la *Crítica de la razón pura*, o mejor, cuando ésta empezó a suscitar interés, "nosotros no la comprendemos"; con eso creyeron

---

[18] "Lo digo yo, lo dices tú, y al fin también aquél lo dice: /Tanto se ha dicho, que ya sólo queda ver lo que se dijo" (*Motto* Elegido por Goethe como encabezado de la parte polémica de su Teoría de Colores).[N. del T.]

haber resuelto el asunto. Pero cuando algunos adeptos de la nueva escuela les demostraron que realmente tuvieron razón al afirmar que no la habían comprendido, se pusieron de muy mal humor.

Esta estratagema debe utilizarse únicamente allí en donde se está seguro de ser más estimado por el auditorio que el adversario: por ejemplo, un profesor contra un alumno. En realidad, pertenece a la estratagema precedente, ya que es una manera especialmente maligna de hacer valer la propia autoridad en vez de atenerse a razones. La jugada contraria es la siguiente: "Permítame..., con su gran capacidad de penetración, debe ser para usted algo muy sencillo de comprender, por lo que únicamente mi mala exposición tiene la culpa", y así darle en las narices, que tenga que entenderla *nolens volens* [quiera o no quiera], con lo que quedará claro que efectivamente no la había entendido. Así se trocó el argumento: él quiso insinuar "absurdo", nosotros le demostramos "incomprensión". Ambas cosas con la más exquisita cortesía.

ESTRATAGEMA 32

Una forma rápida de invalidar o, al menos, hacer sospechosa una afirmación del adversario que no nos conviene es subsumirla bajo una categoría aborrecible con la que pueda tener alguna semejanza, con la que se la relaciona sin más: por ejemplo "esto es maniqueísmo, esto es arrianismo; esto es pelagianismo; esto es idealismo; esto es espinozismo; esto es panteísmo; esto es brownianismo; esto es naturalismo; esto, ateísmo; esto es racionalismo; esto, espiritualismo; esto es misticismo; etc." - Con lo que suponemos dos cosas: 1) que la afirmación es idéntica o, al menos, está contenida en tal categoría y podemos exclamar: "¡Oh, esto no es nuevo para nosotros!" y 2) que tal categoría ya está refutada del todo y no puede contener ni una sola palabra de verdad.

ESTRATAGEMA 33

"Esto será verdad en la teoría, pero en la práctica es falso". Mediante este sofisma se conceden las razones, pero se niegan las consecuencias; está en contradicción con la regla *a ratione ad rationatum valet consequentia* [tiene que haber consecutividad necesaria entre la causa y su efecto] Tal afirmación supone una imposibilidad: lo que en la teoría es verdadero *debe* serlo también en la práctica; si esto no se verifica, habrá un fallo en la teoría; algo se omitió y no salió bien la cuenta; consecuentemente, también la teoría es falsa.

ESTRATAGEMA 34

Si el adversario no da una respuesta precisa a una pregunta o a un argumento, o no toma posición concreta alguna al respecto, sino que se evade respondiendo con otra pregunta o con una respuesta esquiva o con algo que carece de relación alguna con el asunto en discusión, pretendiendo desviar el tema hacia otra parte, es signo evidente de que hemos tocado (a veces sin saberlo) uno de sus puntos débiles; se trataría por su parte de un enmudecimiento *relativo*. Urge, pues, mantenernos en el punto que hemos tocado sin soltarlo y más aún cuando no veamos en qué consiste la flaqueza con la que dimos.

ESTRATAGEMA 35

Que si es practicable hace innecesarias rodas las demás. En vez de influir en el intelecto con razones, se influye en la voluntad por medio de motivos; de este modo, tanto el adversario como el auditorio, si es que posee los mismos intereses que aquél, se ganan al instante para nuestra opinión, aunque ésta provenga del manicomio. Y es que casi siempre tiene más peso una pizca de voluntad que un quintal de juicio y de persuasión. Naturalmente, esta estratagema sólo da resultado bajo determinadas condiciones, cuando se puede hacer saber abiertamente al adversario que si se dejase valer su opinión la consecuencia que se seguiría de ello sería muy perjudicial para sus propios intereses, la soltará enseguida con la misma rapidez con que arrojaría un hierro candente que hubiese agarrado por descuido. Por ejemplo: si un clérigo defiende un dogma filosófico y se le hace notar que está en contradicción con un dogma fundamental de su iglesia, enseguida renunciará a mantenerlo.

Un terrateniente afirma la excelencia de las máquinas en Inglaterra, en donde una máquina de vapor realiza el trabajo de varios hombres; se le responde que muy pronto también los carros de caballos serán sustituidos por máquinas de vapor, y que los numerosos caballos de sus cuadras tendrán que bajar de precio; -ya se verá qué es lo que ocurre. En estos casos el sentimiento de uno de estos oponentes concuerda con la máxima: "*quam temere in nosmet legem sancismus iniquam*" ["con cuánta facilidad enunciamos una ley inicua que se manifiesta en contra nuestra", Horacio, *Sátiras*1, 3, 67].

Lo mismo sucede cuando el auditorio forma parte, como nosotros, de una secta, corporación, sindicato, club, etc., mientras que el adversario no. Por muy justa que sea su tesis, en cuanto anunciemos que va en contra del interés de la mencionada secta, corporación, etc., todos los presentes reprobarán los argumentos del adversario, por óptimos que sean, teniéndolos por débiles y miserables, mientras que los nuestros, en cambio, aunque carezcan de fundamento alguno, se tendrán por justos y acertados; el coro se proclamará con gran vocerío a nuestro favor y el adversario abandonará el terreno avergonzado. la mayoría de las veces el auditorio creerá haber dado su consentimiento por pura convicción, pues aquello que va en contra de nuestros intereses casi siempre le parece absurdo al intelecto.

Intellectus luminis sicci non est recipit infusionem a Voluntate et affectibus [el intelecto no es una luz que arda sin aceite, sino que está alimentado por la voluntad y las pasiones, Bacon, *Novum Organon 1*, 49]. Puede describirse también a esta estratagema como "agarrar al árbol por la raíz": comúnmente se la conoce como *argumentum ab utili* [argumento desde la utilidad].

ESTRATAGEMA 36

Desconcertar y aturdir al adversario con absurda y excesiva locuacidad. Esto tiene que ver con que

> *Frecuentemente cree los hombres, al escuchar palabras huecas, que se trata de graves pensamientos.*

Si el adversario es consciente de su propia debilidad y lo oculta, si está acostumbrado a escuchar cusas que no entiende haciendo como si las hubiese entendido, entonces puede impresionársele si con aire de seriedad y haciendo que parezcan verdades profundas, se le espetan los mayores absurdos como si fueran la prueba palpable de lo que se desea defender. Frente a ellos perderá el nido, la vista y el pensamiento. Como se sabe, algunos filósofos han utilizado recientemente esta estratagema ante el público alemán, obteniendo con ello un extraordinario aplauso. Ya que se trata de exempla odiosa [ejemplo odioso] tomaremos para ilustrarlo un fragmento de la obra de Oliver Goldsmith: *The vicar of Wakefield* [cap. VII][19].

> *-Muy bien Frank -repuso el Squire-, pues que me ahogue este vaso si una hermosa muchacha no vale más que todos los clérigos del país. Porque los impuestos y los diezmos no son más que una imposición, todo un condenado engaño, y puedo probarlo.*
> *-Me gustaría que lo hiciera- dijo Moisés; y continuó- : Y creo que yo podría replicarle adecuadamente.*
> *-Muy bien, caballero-exclamo el Squire burlándose de él y haciendo señas al resto de la familia para que nos dispusiéramos a divertirnos-. Si tiene usted firmes argumento sobre el tema estoy dispuesto a aceptar el desafío. En primer lugar, ¿cómo prefiere discutir, analógicamente o dialógicamente?*
> *-Racionalmente- respondió Moisés, muy contento de que se le aceptara la discusión.*
> *-Muy bien- dijo Squire- y para empezar por el principio, espero que no me negara que lo que es, es. Si no está usted de acuerdo en esto es inútil que sigamos adelante.*
> *-Desde luego-replico Moisés-,estoy de acuerdo con eso.*
> *-Espero que igualmente admitirá-prosiguió el otro-que una parte es mejor que el todo.*
> *-Claro que lo admito-contestó moisés-.No es mas que lo razonable.*
> *-Supongo-continuó Squire- que no me negará que los tres ángulos de un triángulo valen dos rectos.*
> *-No puede haber nada más que evidente-concedió el otro, mirando alrededor con aire de importancia.*
> *-Muy bien -contestó Squire, hablando muy deprisa-,ahora que están bien sentadas las premisas, empiezo por observar que la concatenación de la propia existencia, procediendo por una razón duplicada recíproca, produce naturalmente un dialogismo problemático, que de algún modo prueba que la esencia de la espiritualidad puede ser referida al segundo predicado.*
> *-Un momento, un momento-le interrumpió Moisés-.Yo no puedo aceptar es.*
> *¿Cree usted que me voy a someter humildemente a sus doctrinas tan heterodoxas.*
> *-¡Como!- replicó el Squire, simulando estar muy enojado-,no es cuestión someterse. Contésteme un simple pregunta:¿Cree usted que Aristóteles tiene razón cuando dice que los relativos están relacionados?.*

---

[19] Schopenhauer no trascribe en el texto original el ejemplo al que se refiere. Nosotros seguimos la versión de la edición Haffmans al hacerlo así. (*N. del T.*)

-Sin duda-replico Moisés.
-Si es así-contestó el Squire-, respóndame directamente a lo que le propongo: Si usted juzga que la investigación analítica de la primera parte de mi entimema es deficiente "secundum quoad" a "quoad minus", déme también sus razones directamente.
-¡Protesto!-exclamo Moisés-. No comprendo del todo la fuerza de su razonamiento, pero si se reduce a una simple proposición, supongo que tendrá una respuesta.
-¡Oh señor! -replicó el Squire-, soy su más humilde servidor, y creo que usted pretende que yo le proporcione tantos argumentos como inteligencia. No, caballero, es usted demasiado duro conmigo.
Esto provocó las risas sobre el pobre Moisés, que a partir de ese momento fue la única persona sería de aquel grupo de caras alegres, y no volvió a decir una sola palabra en toda la noche[20]*.*

ESTRATAGEMA 37

(Que debería ser una de las primeras) Cuando el adversario, llevando de hecho razón, ha tenido la mala suerte de elegir para su defensa una prueba inadecuada que podemos invalidar fácilmente, damos con eso todo el asunto refutado. En el fondo, lo que hacemos es sustituir un *argumentum ad hominen* por uno *ad rem*. En caso de que el o los presentes no aporten una prueba mejor, habremos vencido. Por ejemplo: alguien que para demostrar la existencia de Dios aduce como prueba el argumento ontológico que, como bien se sabe, es muy fácil de refutar. De esta manera pierden los malos abogados con buena causa: pretenden defenderla con una ley inadecuada, mientras que la adecuada no se les ocurre.

ESTRATAGEMA FINAL

Cuando se advierte que el adversario es superior y se tienen las de perder, se procede ofensiva, grosera y ultrajantemente; es decir, se pasa del objeto de la discusión (puesto que ahí se ha perdido la partida) a la persona del adversario, a la que se ataca de cualquier manera. Puede denominarse a este procedimiento *argumentum ad personam*, distinguiéndolo así del *argumentum ad hominem*, que consiste en alejarse del objeto de la discusión atacando alguna cosa secundaria que ha dicho o admitido el adversario. *Ad personam*, en cambio, se procede abandonando por completo el objeto en discusión y atacando a la persona del adversario; así, uno se torna insolente y burlón, ofensivo y grosero. Se trata de pasar de la apelación de la fuerza del espíritu a la tuerza del cuerpo, o a la bestialidad. Esta regla es muy popular; como todo el mundo está capacitado para ponerla en práctica, se utiliza muy a menudo. Querrá ahora saberse cual será la contrarregla valedera para la otra parte, pues si también sigue por el mismo camino, la cusa acabará en pelea, o duelo, o en un proceso por injurias.

Se equivocaría irremediablemente quien pensara que bastará sólo con que, a su vez no se proceda personalmente contra el contrario. Es un hecho comprobado

[20] Oliver Goldsmith, *El vicario de Wakefield*, Trad. De Maria Isabel Gonzalez del Campo, Magisterio Español, Madrid, 1977, pp.79-80.[N.del T.]

que, si con toda tranquilidad, se le demuestra que no tiene razón y que juzga y piensa falsamente -algo que acontece en toda victoria dialéctica- se le irritará más que con una expresión grosera y ofensiva, ¿Por qué? Porque como dice Hobbes (*de Cive*, c, i), *Omnis animi voluptas, omnisque alacritas in eo sita est, quod quis babeat, quibuscum conferens se, possit magnifice sentire de seipso* [Toda alegría del ánimo y todo contento residen en que haya alguien con quien, al compararse, uno pueda tener un alto sentimiento de sí mismo]. Y es que nada importa más a los hombres que la satisfacción de su vanidad, siendo la herida más dolorosa aquélla que la afecta. (De esto provienen dichos como "antes la honra que la vida", etc.).

Tal satisfacción de la vanidad surge, por lo general, de la comparación de uno mismo con los demás bajo cualquier aspecto, pero principalmente en lo que concierne a la inteligencia. Esto se comprueba *effective* [de hecho] y con gran intensidad en la discusión. De ahí la rabia del vencido aunque no tenga razón, y de ahí el que recurra *extrema ratio* [como último medio], a esta estratagema final. A eso no se puede responder simplemente con gentileza por nuestra parte. Mucha sangre fría, sin embargo, puede servir de gran ayuda si en cuanto se advierte que el oponente nos ataca *ad personam*, le respondemos tranquilamente que eso no tiene que ver con el asunto y proseguimos a continuación con las demostraciones para probar su error, sin hacer caso alguno de la ofensa, -más o menos como Temístocles a Euribíades: [¡pégame pero escúchame!, Plutarco, *Temístocles* 11, 20]. Pero esto no se le da bien a cualquiera.

La única contrarregla segura es, por tanto, aquélla que ya Aristóteles indica en el último capítulo de los *Tópicos* l. VIII. (164h-8,16)]: no discutir con el primero que salga al paso, sino sólo con aquéllos a quienes conocemos y de los cuales sabemos que poseen la inteligencia suficiente corvo para no comportarse absurdamente, y que se avergonzarían si así lo hiciesen; que discuten con razones y no con demostraciones de fuerza, y que atienden a razones y son consecuentes con ellas; y en definitiva, con quienes sean capaces de valorar la verdad, de escuchar con agrado los buenos argumentos incluso de labios del adversario y que posean la suficiente ecuanimidad como para admitir que no tienen razón cuando la otra parte la tiene. De esto se deduce que de entre cien apenas si hay uno con el que merezca la pena discutir. A los demás se les deja que digan lo que quieran, pues *desipere est juris gentium* [todo el mundo tiene derecho a desbarrar], piénsese además, en lo que dice Voltaire: *La paix vaut encore mieux que la vérité* [se valora más la paz que la verdad]; y un dicho árabe: "Los frutos de la paz penden del árbol del silencio". A menudo la discusión -ya que se trata de una "colisión de cabezas"- es de mucha utilidad para ambas partes, pues sirve para la rectificación de las propias ideas y, además, para proporcionar nuevos puntos de vista, si bien, ambos contrincantes deben estar igualados en cuanto a cultura e inteligencia. si a uno de ellos le falta la primera, no entenderá todo, no estará *au niveau* [a la misma altura). Si le falta la segunda, el rencor que sentirá por ello le instigará a actuar deslealmente, con astucia o grosería.

Entre la discusión en *colloquio privato sive familiari* [coloquio privado o familiar] y *la disputatio solemnis publica, pro gradu*, etc. [discusión solemne y pública, de categoría] no hay una diferencia esencial. sólo que en esta última se requiere que el *respondens* siempre deba obtener la razón contra el *opponens* y, por eso, que, en caso necesario, el *praeses* le socorra; -y también que en esta última se argumenta más formalmente, se complace en vestir sus argumentos con rigurosidad silogística.

PLIEGOS ANEXOS

1

Lógica y dialéctica[21] fueron ya usadas como sinónimos por los antiguos, si bien, meditar, reflexionar, calcular y conversar, son dos cosas bien distintas. El nombre dialéctica (pragmática dialéctica], [hombre dialéctico] (según Diógenes Laercio) lo utilizó por primera vez *Platón*. En el *Fedro*, en el *Sofista*, en el séptimo libro de *República*, etc., Platón entiende bajo el nombre de *dialéctica* el uso correcto de la razón y el estar ejercitado en su práctica. *Aristóteles* lo utiliza en el mismo sentido; pero también (según Lorenzo Valla) debió de haber utilizado primero *logiké* de igual modo. En sus escritos encontramos *logikás dusjereias*, esto es, *argutiae* [dificultades lógicas, argucias], *protasis logiken* [premisas lógicas), *aporian logikén* [aporías lógicas). Así pues, el término *dialectiké* sería más antiguo que *logiké.* Cicerón y Quintillano no utilizaron dialéctica [y] lógica con el mismo significado general. Así, Cicerón en *Lúculo: Dialecticam inventam esse, ven et falsi quasi disceptatricem* [La dialéctica fue inventada para decidir entre lo verdadero y lo falso]. *Stoici enim judicandi vias diligenter persecuti sunt, ea scientia, quam Dialecticem appellant* [Los estoicos han seguido diligentemente el método del juicio con la ayuda de la ciencia que llaman dialéctica], Cicerón, *Tópicos*, cap. 2. Quintiliano [*De institutione oratoria XII*, 2-13): *itaque baec pars dialecticae, sirle illam disputatricem dicere malimus* [de aquí esa parte de la dialéctica, o como preferimos decir, arte de disputar], la última le parece pues, el equivalente latino de *dialectiké.* (Todo esto según *Petri Rami dialéctica, Audomari Talaei praelectionibus illustrata,* 1569). Este uso de los términos lógica y dialéctica como sinónimos se mantuvo también en la Edad Media y a lo largo de la Edad Moderna hasta hoy. Pero en época más reciente se ha utilizado a menudo -sobre todo por parte de Kant- "dialéctica" en un sentido peyorativo como "arte sofístico de la discusión "y de ahí que se prefiera la denominación de "lógica" por ser menos comprometedora. Sin embargo, originalmente, ambas significan lo mismo; de hecho, en los últimos años se las ha vuelto a utilizar de nuevo como sinónimas.

II

Es una lástima que "dialéctica" y "lógica" hayan sido utilizadas desde la antigüedad como sinónimos, y que por eso no me sea posible distinguir libremente su significado como yo hubiese querido y definir "lógica" (de *logixestai*, reflexionar, calcular, de *lógos*, palabra y razón, que son inseparables) como "la ciencia de las leyes del pensamiento, es decir, del modo de proceder de la razón" y "*dialéctica*" (de *dialegestai*, conversar; mas toda conversación transmite o hechos u opiniones, es decir, es, o histórica, o deliberativa) como "el arte de disputar" (entendiendo esta palabra en sentido moderno). Evidentemente, la lógica tiene un objeto que es *a priori*, es decir, no determinado por la experiencia, esto es: las leyes del pensamiento, el proceder que sigue la *razón* (el lógos) dejada a su arbitrio sin cosa alguna que la turbe, en el pensar autárquico de un ser racional, al cual conduce sin error alguno. La

[21] (Al margen, anotación de Schopenahuer:) "Éste es el verdadero comienzo de la dialéctica" (*N. del T.*)

dialéctica, en cambio, tendría que ver con la comunicación de dos seres racionales que piensan consecuentemente, lo que da ocasión a que en cuanto éstos no coincidan como si de dos relojes sincronizados se tratara, surja tina discusión, es decir, una contienda intelectual. En tanto que *razón pura*, los dos individuos deberían concordar. Sus divergencias surgen de las diferencias que constituyen a toda individualidad; son, pues, un *elemento empírico*. La *lógica*, ciencia del pensamiento, esto es, la ciencia del proceder de la razón pura, sería así determinable únicamente a priori; la *dialéctica*, en buena medida, sólo *a posteriori*; es decir, del conocimiento que se adquiere empíricamente con ocasión de las afecciones del pensamiento puro cuando dos seres racionales piensan a la vez, como resultado tanto de
la diversidad de sus respectivas individualidades como del conocimiento de los medios que ambos utilizaron con objeto de hacer que el pensamiento propio de uno prevaleciese como puro y objetivo sobre el del otro. Pertenece a la naturaleza humana que al pensar en común, *dialegestai*, es decir, al comunicar opiniones (exceptuando los discursos de tipo histórico), cuando *A* advierte que sobre un mismo asunto los pensamientos de *B* divergen de los suyos, en vez de revisar en primer lugar los propios para ver si en ellos se observa algún fallo, presuponga que esto está en el pensamiento del otro; es decir, el ser humano es *prepotente* por naturaleza; lo que se sigue de tal propiedad enseña la disciplina que yo quisiera denominar como *dialéctica*, pero que, sin embargo, denominaré *dialéctica erística* para evitar equívocos. La dialéctica sería el saber que se ocupa de la técnica de la prepotencia natural y la obstinación innata de los seres humanos.

SOBRE LA CONTROVERSIA
(*Parerga y Paralipómena*, II, cap. II, § 26)

La *controversia*, la *discusión* sobre un asunto teórico, puede ser, sin lugar a dudas, algo muy fructífero para las dos partes implicadas en ella, ya que sirve para rectificar o confirmar los pensamientos de ambas y también motiva el que surjan otros nuevos. Es un roce o colisión de dos cabezas que frecuentemente produce chispas, pero también se asemeja al choque de dos cuerpos en el que el más débil lleva la peor parte mientras que el más fuerte sale ileso y lo anuncia con sones de victoria. Teniendo esto en cuenta, es necesario que ambos contrincantes, por lo menos en cierta medida, se aproximen tanto en conocimientos como en ingenio y habilidad, para que de este modo se hallen en igualdad de condiciones. Si a uno de los dos le faltan los primeros, no estará *au niveau* (a la debida altura], con lo que no podrá comprender los argumentos del otro; es como si en el combate estuviera fuera de la palestra. Si le falta lo segundo, la indignación que esto le provocará, le llevará paso a paso a servirse de toda clase de engaños, enredos e intrigas en la discusión y, si se lo demuestran, terminará por ponerse grosero. Por eso, en principio, un docto debe abstenerse de discutir con quienes no lo sean, pues no puede utilizar contra ellos sus mejores argumentos, que carecerán de validez ante la falta de conocimientos de sus oponentes, ya que éstos ni pueden comprenderlos ni ponderarlos. si, a pesar de todo, y no teniendo más remedio, intenta que los comprendan, casi siempre fracasará. Es más: con un contraargumento malo y ordinario acabarán por ser ellos quienes a los ojos del auditorio, compuesto a su vez por ignorantes, tengan razón.

Por eso dice Goethe:

> Nunca, incauto, te dejes arrastrar
> a discusiones;
> que el sabio que discute con ignaros
> expónese a perder también su norte[22].

Pero aún se tiene peor suerte si al adversario le faltan ingenio e inteligencia, a no ser que sustituya este defecto por un anhelo sincero de verdad e instrucción. No siendo así, se sentirá enseguida herido en su parte más sensible y, quien dispute con él, notará enseguida que ya no lo hace contra su intelecto, sino contra lo radical del ser humano, es decir, que tiene que vérselas con la voluntad del adversario, que lo único que busca es quedarse con la victoria sea *por fas* o por *nefas*. De ahí que su mente ya no se ocupe entonces de otra cosa más que de astucias, ardides y toda clase de engaños hasta que, agotados éstos, recurra para terminar a la grosería, con el único fin de compensar de una o de otra manera sus sentimientos de inferioridad y, según el rango y las relaciones de los contrincantes, convertir la pugna de los espíritus en una lucha cuerpo a cuerpo, en donde espera tener más posibilidades de éxito. Así, pues, la segunda regla es que no se debe discutir con personas de inteligencia limitada. Como puede verse, pocos serán aquellos con los que se pueda entablar una controversia; en realidad, sólo debe hacerse con quienes constituyen tina excepción. En cambio, la gente que constituye la regla, se toma a mal ya el hecho mismo de que no se comparta su opinión; mas para eso tendrían que disponerla de tal manera que pudiera ser compartida. Aun sin que lleguen a recurrir a esa *ultima ratio stultorum* a la que más arriba nos referíamos, en controversia con ellos casi siempre se tendrá algún disgusto, porque no sólo habrá que vérselas con su incapacidad intelectual, sino-además, también con su maldad moral, que habrá de mostrarse repetidas veces en su comportamiento a lo largo de la discusión. Las astucias, ardides y bajezas a las que se recurre con el propósito de tener razón son tantas y tan variadas y se repiten con tanta regularidad, que en años anteriores constituyeron para mí materia de reflexión; ésta se limitaba a los aspectos puramente formales de aquellas una vez reconocido que aun siendo tan diversos los temas de las discusiones, así como las personas en ellas implicadas, una y otra vez durante su transcurso volvían a manifestarse las mismas astucias e idénticos ardides, lo cual los hace fácilmente identificables. Esto me condujo entonces a la idea de separar lo que tales estratagemas tuvieran de puro formal de lo material, y de esta manera, como si de un limpio preparado anatómico se tratara, observarlas detalladamente. Por eso reuní las estrategias más utilizadas en la discusión y coloqué a cada una de ellas con lo propio de su esencia, las ilustré con ejemplos y distinguí a cada cual con un nombre particular. Finalmente, añadí además los medios a utilizar contra ellas, es decir, las paradas correspondientes a cada ataque; de esto surgió toda una *dialéctica erística* formal. En ella ocupaban las ya eludidas argucias o estratagemas, en cuanto que figuras dialéctico-erísticas, el mismo lugar que ocupan en la lógica las figuras silogísticas, y en la retórica las figuras retóricas, con las que tienen en común que en gran medida son innatas, puesto que su

[22] "LaB Dich nur zur Keiner Zeit / Zum Widerspruch verleiten: Weise verfallen in Unwissenheit,/ Wenn sie mit Unwissenden streinten" (J. W. Goethe, *Diván de Occidente y Oriente*, Libro de las sentencias (6), 27. Trad. cast. De Rafael Casinos Asséns). (*N. del T.*)

práctica precede a la teoría, es decir, para usarlas es innecesario haberlas aprendido antes. Esta definición puramente formal sería un complemento de aquella *técnica de la razón*, que consiste en lógica, dialéctica y retórica, cuya exposición se encuentra en el capítulo noveno del tomo segundo de mi obra capital. Como, que yo sepa, no ha habido intento alguno de esta clase, no pude servirme de ningún estudio previo, si bien he utilizado de cuando en cuando los *Tópicos* de Aristóteles, aprovechando de ellos para mi propósito algunas reglas para formular (*kataskenaxein*) y refutar (*anaskenaxein*) enunciados. A esto, pero de forma más completa, debió de haberse referido la obra de Teofrastro que menciona Diógenes Laercio: "Discusión sobre la teoría de los discursos erísticos", que se ha perdido junto con todos sus escritos de retórica. También Platón (*Rep*. V., p. 12. Bip.) se refiere a una *antilogike tekné*, que enseña el *erixein*, así como la *dialektiké*, el *dialeguesxai*. De los libros recientes, el que más se aproxima a mi propósito es el del profesor de Halle Fridemann Schneider: *Tractatus logicus singularis, in quo processus disputandi, seu officia, aeque ac vitiaa disputantium exhibentur*, Halle, 1718; pues en los capítulos sobre los ultra expone varios engaños erísticos. Aunque sólo se refiere a las discusiones formales académicas en general, la manera que tiene de tratar el tema es superflua e insuficiente, cosa que suele ser normal en ese tipo de productos académicos; además, en un latín excesivamente malo. El *Methodus disputandi* de Joachim Lange, aparecido un año después, es decididamente mejor, pero no contiene nada que sirva a mi propósito. -Al efectuar ahora la revisión de mi trabajo anterior encuentro, sin embargo, que ya no tengo ánimos para llevar a cabo una completa y minuciosa observación de los rodeos y argucias que utiliza la malignidad natural humana para disimular sus carencias, por eso lo dejo a un lado; pero para aquellos que en el futuro deseen hacer algo a este respecto y para acercarlos más detalladamente a mi modo de tratar el asunto, quiero indicar aquí algunas de estas estratagemas como prueba; pero antes, y también de aquel trabajo, deseo exponer lo que sería el resumen de lo esencial en toda discusión, el andamiaje abstracto comparable al esqueleto, la condición indispensable de toda controversia, es decir, lo que servirá como una osteología de ésta y, que debido a su transparencia y claridad, bien merece que lo exponga aquí.

Es el siguiente:

En toda discusión, ya sea pública, como las que se entablan en las aulas académicas y en los tribunales, o las que se sostienen por simple diversión, se procede de la siguiente manera: se presenta una tesis que debe ser refutada. Para lograrlo hay dos *modos* y dos *vías*.

1) Los *modos* son: *ad rem* y *ad hominem*, o *ex concessis*. sólo con el primero derribamos la verdad absoluta u objetiva de la tesis, en cuanto que demostramos que no coincide con la cualidad de la cusa de la que se habla. aun el otro, en cambio, derribamos únicamente su verdad relativa en cuanto que demostramos que la tesis contradice otras afirmaciones o concesiones de su defensor, o que sus argumentos son insostenibles; con esto queda indeterminada la verdad objetiva de la cosa propiamente dicha. (Por ejemplo: si en una controversia sobre asuntos filosóficos o de ciencias naturales, el adversario (que, naturalmente, tendría que ser un inglés) se permitiera presentar argumentos bíblicos, tendríamos que refutarle con argumentos parecidos aunque no fuesen más que meros *argumenta ad hominem*, que nada

deciden. Es como si se pagase a alguien con su misma moneda)[23]. En algunos casos, incluso puede compararse este *modus procedendi* al acusador que presenta ante el tribunal un pagaré falso que el acusado liquida por medio de un recibo falso; el préstamo podría haberse hecho a pesar de todo. Pero, siendo análoga a este último procedimiento, la mera *argumentatio ad hominem* tiene la ventaja de la brevedad, ya que, con frecuencia, tanto en uno como en otro caso, la verdadera y exhaustiva explicación del asunto sería muy difícil y complicada.

2) Las dos *vías* son la *directa* y la *indirecta*. La primera ataca la tesis en sus *fundamentos*; la otra, en sus consecuencias. Aquélla demuestra que no es verdad. Esta, que no puede ser lo. considerémoslas más detenidamente.

a) Refutando por *vía directa*, es decir, atacando los fundamentos de la tesis, mostramos que éstos no son verdad aduciendo: *nego majorem* o *nego minorem*; en cuanto que con ambos procedimientos atacamos la conclusión que fundamenta la *materia* de la tesis. O reconocemos aquellos fundamentos pero mostrando, sin embargo, que la tesis no se sigue de ellos, aduciendo: *nego consequentiam*; con lo cual atacamos la forma de la conclusión.

b) Refutando por *vía indirecta* atacamos la tesis en sus consecuencias para deducir de la falsedad de éstas, en facultad de la ley a *falsitate rationati ad falsitatem rationis valet consequentia* (de la falsedad de la consecuencia se sigue la falsedad del fundamento], su propia falsedad. Podemos servirnos para eso de la mera *instantia*, o de la *apagoge*.

A) La instancia, *enstasis*, es un simple *exemplum in contrarium*. Refuta la tesis mediante la aportación como prueba de cosas o relaciones que están comprendidas en su enunciado, es decir, que se deducen de ella, pero a las que manifiestamente no es aplicable el enunciado de la tesis, por lo que no puede ser verdad.

B) Utilizamos la *apagoge* cuando aceptamos la tesis como si fuese verdadera, pero en combinación con otra tesis cualquiera, reconocida abiertamente como verdadera, que unimos a la primera de forma tal que puedan ser ambas consideradas como premisas de un silogismo del que se sigue una conclusión manifiestamente falsa, en tanto que contradice la naturaleza del objeto o contradice las demás afirmaciones de quien formuló la tesis. La *apagoge* puede así, dependiendo del *modus*, ser simplemente *ad hominen* o *ad rem*. Si las verdades que refuta la conclusión son incuestionables, o bien, verdades evidentes a priori, habremos conducido al adversario *ad absurdum*. Con esto probamos que la falsedad de la conclusión debe radicar en la tesis, pues al ser la otra premisa de verdad indiscutible, la primera tiene que ser falsa.

Toda forma de ataque en la discusión puede reducirse a la del procedimiento aquí presentado; dichos ataques son a la dialéctica lo que a la esgrima son las estocadas regulares, en tercera, cuarta, etc. En cambio, las artimañas o estratagemata que yo he reunido serían comparables a las fintas, y, finalmente, los ataques personales en la discusión, a lo que los maestros universitarios de esgrima llaman

---

[23] Añadido en la edición Hubscher (T. 6, PII, p. 29. [N. del T.)

golpes bajos. Como prueba y ejemplo de aquellas estratagemas que reuní, sirvan las siguientes.

Séptima estratagema[24]: *La ampliación*. La tesis del adversario se interpreta dándole un sentido más amplio del que él pretendía o incluso del que ha expresado, para luego refutarla cómodamente bajo este sentido.

Ejemplo: A afirma que los ingleses superan en el arre dramático a todas las demás naciones. B responde, con lo que parece ser una *instantia in contrario*, que en música y, por consiguiente también en lo que se refiere a la ópera, sus aportaciones eran escasas. < De aquí se deriva que, para parar este embate, al surgir la contradicción se restrinja enseguida la propia tesis a los términos en los que se la expreso, o que se la reduzca todo lo que sea posible a sus limites más estrechos, pues cuanto más general sea una afirmación, a tantos más ataques estará expuesta. >[25]

Octava estratagema: *Uso abusivo de la consecutividad*. Se añade a la tesis del adversario, a menudo tácitamente, una segunda tesis que está emparentada con aquélla mediante un sujeto o un predicado. De esas dos premisas se saca una conclusión falsa, casi siempre aborrecible, que se atribuye al adversario.

Ejemplo: A celebra que los franceses expulsaran a Carlos X; B añade enseguida: "¿Es que quiere Ud, que expulsemos a nuestro rey?" - La premisa que él tácitamente ha añadido es la siguiente: "aquellos que expulsan a su rey son loables". Esto puede reducirse también a la *fallacia a dicto secundum qui ad dictum simpliciter* [falacia consistente en interpretar en sentido amplio lo que se dijo en sentido restringido).

Novena estratagema: *La diversión*. Si durante la controversia se advierte que la cosa no va bien y que el adversario lleva las de ganar, se procura evitarlo a tiempo mediante una *mutatio controversiae*, es decir, desviando la discusión del asunto principal a otro asunto de carácter secundario, y, en caso de apuro, incluso saltando directamente a otra cosa. Luego se intenta adscribir ésta al adversario para combatirla en sustitución del asunto principal y convertirla así en tema del debate, de manera que el adversario tenga que dejar a un lado la partida a medio ganar para defenderse de nuevo. Si, desgraciadamente, se topa otra vez con un argumento difícil de refutar, se vuelve a saltar de nuevo a otro asunto, pudiéndose repetir esto diez veces en un cuarto de hora, si es que el adversario no ha perdido antes la paciencia. Estas diversiones estratégicas se efectúan con habilidad si se lleva la controversia imperceptiblemente y poco a poco a un asunto emparentado con el objeto en cuestión, a ser posible algo relacionado con él, pero conceptualmente distinto. Ya es menos discreto cuando simplemente se mantiene el objeto de la tesis pero se ponen sobre el tapete otras relaciones suyas que no tienen nada que ver con las que se están cuestionando; por ejemplo, hablando del budismo chino, se pasa a hablar del comercio del té. Pero si ni siquiera esto puede ponerse en práctica, se ataca entonces

[24] Los números que Schopenhauer asigna a las estratagemas no concuerdan con los asignados en el tratado de Dialéctica erística (N. del T.)

[25] *<> Edición de Hübscher (t. 6. PII, p. 31)

cualquier expresión empleada casualmente por el adversario, llevando de esta manera la controversia a un nuevo terreno para verse libre del anterior. Por ejemplo, si el adversario utiliza la expresión "Aquí precisamente está el misterio del asunto", se le interrumpe rápidamente: "¡Ah!, si habla usted de misterios y de mística, entonces no cuente conmigo, pues en lo que a esto respecta...,>, etc., y así se habrá ganado amplitud de campo. Pero si tampoco hay ocasión de esto, entonces, con todo descaro, se salta de repente a otro asunto completamente ajeno, con algo parecido a lo siguiente: "Ah, y eso que usted afirmó antes " etc. De entre todas las estrategias de las que instintivamente se sirven los discutidores desleales, la diversión es la más querida y más utilizada, y casi inevitable en cuanto se ven comprometidos.

De tales estratagemas, reuní y expuse cerca de cuarenta. Pero el examen de todos esos subterfugios que, junto con la tozudez, vanidad e improbidad, aún se hermanan con la cortedad e incapacidad humanas, me resulta ahora repugnante. Por lo demás, me bastan estas pruebas para tomar en serio las razones antes aludidas y evitar las discusiones con ese tipo de gente que es el que más abunda. En todo caso, se puede intentar ayudar a la inteligencia del otro con argumentos, pero en cuanto se note terquedad en su contraargumentación, debe dejarse el asunto al instante, pues poco ha de faltar para que acuda a los engaños, y lo que en teoría es un sofisma, en la práctica es una vejación. Las estratagemas de las que hablo son todavía más indignas que los sofismas, pues en ellas la voluntad se pone la máscara de la inteligencia para representar su papel, algo que siempre es abominable. Pocas cosas despiertan tanta indignación como advertir que alguien carece de intenciones para comprender. Quien no permite que prevalezcan las buenas razones del adversario denota tener, o bien una inteligencia simplemente débil, o bien sometida por el dominio de la propia voluntad, es decir, indirectamente debilitada; de ahí que sólo debamos enzarzarnos con alguien así cuando
la condición del oficio u la imposición del deber lo hagan necesario.

Con todo, debo admitir, para darles su parte de razón a los engaños mencionados, que muchas veces podemos actuar apresuradamente al renunciar a nuestra opinión ante un certero argumento del adversario. Sentimos verdaderamente la fuerza de uno de estos argumentos cuando lo tenemos delante, así como que los contraargumentos u otra cosa que pudiese sostener nuestra opinión y, tal vez salvarla, no se nos ocurren con presteza. Si damos entonces nuestra tesis por perdida puede ocurrir que, con eso, seamos precisamente infieles a la verdad, pues quizás se descubra más adelante que éramos nosotros quienes teníamos razón, pero que, dada la debilidad y escasa confianza en nuestra causa, habíamos cedido ante la impresión momentánea de lo contrario. incluso puede que la prueba con que defendimos nuestra tesis fuera realmente falsa, pero, no obstante, hay otra correcta para defenderla. Ante tal impresión, ocurre que, incluso gentes sinceras y amantes de la verdad, no cedan con inmediata facilidad a un argumento, sino que intenten defender su causa aun cuando la argumentación contraria les haga dudar de su verdad. Aquí se asemejan al comandante de un ejército que procura mantener un poco más de tiempo una posición que sabe insostenible con la esperanza de que lleguen los refuerzos. Confían en que mientras se defiendan con malos argumentos se les ocurrirán entretanto los buenos, o en que acabarán por advertir la simple falsedad del argumento del adversario. Por eso, esta ilusión obligará casi necesariamente a pequeños engaños en la discusión, ya que, de momento, uno no lucha por la verdad sino por su tesis. Por otra parte, esto es una consecuencia de la incertidumbre de la verdad y de la deficiencia del intelecto

humano. Pero también existe el peligro de ir demasiado lejos, es decir, de luchar demasiado tiempo por malas convicciones, de que finalmente nos entorpezcamos, y cedamos a la maldad de la naturaleza humana defendiendo nuestra tesis *por fas* y *nefas*, con ayuda de estratagemas desleales; que *mordicus* [con todas las fuerzas, a muerte], luchemos por nuestra tesis. Que a cada uno le ampare en esto su genio particular y que luego no tenga que avergonzarse. La clara comprensión de lo que aquí hemos presentado es también importantísima para la autoeducación en este sentido.